30 HARI BEBAS HUTANG

+

Bisnis Tanpa Modal Bank

ARLI KURNIA

30 Hari Bebas Hutang

Arli Kurnia

Persiapkan diri anda untuk segera "Bebas Hutang Seumur hidup"

Merasakan menarik nafas panjang dan menghembuskan perlahan dengan perasaan lega.. itukah cita-cita anda dalam waktu dekat ini?

Hmmm..

Saya tahu memang tidak segampang itu, kalau setiap bulan kita masih dibebani dengan perasaan was-was, perasaan takut sama tanggal jatuh tempo, yang menghantui setiap saat.

Tidur tidak nyenyak, makan pun tidak enak.

Di bagian pertama program pembebasan anda dari hutang bank yang membelenggu ini saya akan mengajak anda untuk melihat kehidupan dengan cara yang sedikit berbeda.

Anda siap ?
Ya..

Tentu saja siap tidak siap .. ya harus siap.

Sebelum saya berbicara masalah teknis, ada beberapa hal yang perlu anda pahami terlebih dahulu. Karena ini penting sekali.. hal tersebut adalah:

1. Percayalah anda tidak sendirian

Ya.. ada banyak orang kaya yang berhutang jauh lebih banyak dari anda.

Minggu, 31 Maret 2013 18:44:00

Setelah jual aset, utang perusahaan Bakrie kini Rp 6 triliun

Sepanjang 2012, laba bersih perusahaan milik keluarga Aburizal Bakrie ini mencapai Rp 354,87 miliar.

Coba lihat berita tentang keluarga pengusaha terkenal yang hutangnya 6 triliun.. pertanyaan saya adalah: "apakah jumlah hutang anda lebih besar dari itu?" kalau iya.. mungkin saya belum bisa membantu anda dengan cepat..

Tapi kalau belum segitu, masih banyak cara untuk keluar dari hutang mulai sekarang sampai selamanya.

2. Yakin pasti ada jalan keluar.

Seberapa keyakinan anda akan segera menentukan apakah anda cepat menyelesaikan permasalahan hutang anda atau malah membuatnya menjadi

lubang hutang baru.. karena kebingungan anda.

Yakin tanpa sebab..
Sikap seperti itu yang perlu anda miliki sekarang. Saya rasa dengan keyakinan "Tanpa Sebab" pokoknya yakin aja.. seperti lagu "pokoke joget" nda peduli yang nyanyi siapa, syairnya seperti apa, penciptanya siapa, yang penting joget aja..

Seperti itulah kehidupan anda dijalankan mulai dari detik ini.

3. Menangani masalah ini dengan sangat serius.

Saya perlu mempertanyakan kembali.. seberapa serius anda mengidamkan kebebasan financial?

Masalah hutang anda bukan semata-mata disebabkan karena "faktor ekonomi" tetapi "faktor anda". Jadi bukan solusi yang dianalisa terlebih dahulu.. tetapi sikap anda terhadap uang serta semua kebiasaan-kebiasaan anda menggunakan dan mendapatkan uang, keputusan-keputusan keuangan anda, cara anda mengelola uang, serta skill menumbuhkan uang yang anda kuasai.

Anda yang perlu kita analisa bersama, karena anda yang mengambil keputusan keuangan. Dengan mengubah cara anda menghadapi, memahami dan mengelola uang, maka anda akan terbebas dari hutang.. "Selamanya".

4. Anda yang mengendalikan situasinya

Teringat saat seorang motivator ternama berbicara "kalau anda lunak terhadap kehidupan, maka kehidupan akan keras terhadap anda.. sebaliknya, kalau anda keras terhadap kehidupan, maka kehidupan akan lunak terhadap anda.

Sekarang saatnya bertindak dengan serius, sungguh-sungguh, dan tidak satupun orang yang bisa menghentikan langkah anda untuk menuju kebebasan. Anda siap menempuh apapun yang harus dilakukan, dan menikmati prosesnya dengan sadar.

Saat ini anda sedang menyalakan mesin mobil, dan mengendarainya dengan kecepatan penuh..

Ya.. Konsentrasi seperti inilah yang anda perlukan untuk membebaskan diri anda dari belenggu bunga bank.. Serius, konsentrasi, berfikir cepat dan akurat..

Betul sekali.. seperti mengendarai mobil berkecepatan tinggi.. anda mseti fokus, dan konsentrasi. Karena masalah angsuran ini harus segera diselesaikan secepatnya, kalau tidak, setiap bulan akan menghantui anda terus menerus.

Apa Sebenarnya Arti Hutang

Hutang bisa berarti sebuah pinjaman yang di lakukan oleh seseorang. Efek dari hutang bisa bagus ataupun jelek bukan dari sifat hutang itu sendiri, sebenarnya adalah dari untuk tujuan apa si peminjam tersebut berhutang.

Hutang baik biasanya digunakan untuk kegiatan usaha dengan perhitungan yang efektif, sedangkan hutang buruk biasanya pinjaman yang dilakukan untuk konsumtif, atau hutang untuk bisnis dengan perhitungan yang kurang matang (spekulasi).

Mengapa banyak orang bisa terjerumus didalam hutang yang terus menerus menggerogoti kantong penghasilanya selama bertahun-tahun.

Hutang adalah masalah sikap

Sebenarnya kondisi finansial seseorang orang jatuh karena sikap atau kebiasaanya mengelola keuangan baik pribadi maupun bisnis. Apapun bentuk hutangnya.. sikap terlalu optimis terhadap peluang baru, mental spekulasi, sikap gengsi dan sikap terlalu ingin dihargai adalah awal dari terbentuknya hutang.

Persoalan mendasar tentang hutang

Saat ini memang banyak sekali masalah serius tentang hutang. Mulai dari pegawai negeri maupun swasta, pengusaha, pensiunan sampai pejabat pun terlilit dengan hutang yang sulit diselesaikan karena program bunga berbunga.
Begitu banyaknya program perbankan yang mempermudah proses hutang piutang, sehingga semakin banyak masyarakat yang memanfaatkanya untuk berbagai keperluan. Dan.. penghasilanya tersedot tanpa terasa setiap bulannya.

Bagaimana cara menghindari hutang yang “menggiurkan”

Sebagian besar masyarakat tidak menganggap hutang sebagai masalah yang serius. Hal ini dikarenakan banyak sekali tawaran-tawaran program pinjaman yang menggiurkan, mulai dari tanpa DP, Bunga ringan, dan lain sebagainya.

Penawaran produk dengan diskon tertentu seperti “diskon 30% untuk penggunaan

Mastercard bank xxx" membuat orang lebih memilih membayar dengan menggunakan kartu kreditnya dibanding dengan cash.

Penawaran pembelian kendaraan bermotor pun semakin menggiurkan dengan dp ringan, angsuran ringan, dan tempo yang panjang.

Ya.. Sekali lagi penawaran-penawaran semacam itu hanya membuat banyak orang tiba-tiba "buta finansial" dan tidak berfikir panjang.

Coba kita hitung sama-sama:

Si budi (seorang karyawan dengan gaji 1,5juta sebulan) sudah memiliki sebuah sepeda motor tahun 90an yang masih layak dipakai, hanya saja sudah jadul modelnya sehingga pengen sekali dia mengganti dengan yang baru.

Harga motornya misal 3,5juta

Suatu ketika budi menemukan brosur penawaran sepeda motor baru dengan harga 14 juta, dp 3,5juta angsuran 550 rb x 3 tahun.

Karena tergiur maka si budi memberanikan diri untuk membelinya dengan cara kredit, dengan menjual motor lamanya untuk membayar DP.

Perhitungan biaya yang dikeluarkan si budi adalah:

Dp = 3.500.000

3 tahun angsuran = 550.000 x 36 = 1.980.000

Total: 23.300.000

(harga motor baru sesungguhnya 14.000.000)

3 thn kemudian nilai motor si budi jika dijual kembali dengan harga pasaran motor bekas adalah 7.000.000

Maka perhitungannya menjadi: Bunga yang dibayar:
23.300.000 – 14.000.000 = 9.300.000 (bunga 3thn)

Penyusutan nilai motor dalam 3 thn : 14.000.000 – 7.000.000 = 7.000.000

Kerugian si Budi = 9.300.000 + 7.000.000 = 16.000.000 (dalam 3 tahun)

Hal itu berarti sama dengan si budi membuang uang 16juta dalam 3 tahun, atau sekitar 440.000
perbulan.

Coba bayangkan hanya karena ingin memiliki motor baru (malu dengan teman2

kerjanya) si budi yang punya gaji 1,5juta sebulan harus membuang 440.000 di tong sampah secara sia-sia (perumpamaanya).

Ya.. Membuang 440rb di tong sampah setiap bulannya selama 3 tahun berturut-turut.

Hal seperti ini seringkali terjadi di masyarakat baik kelas menengah kebawah sampai atas. Dan mereka anggap bukan masalah yang serius, padahal kebiasaan berhutang seperti itulah yang membuat orang bekerja keras seumur hidupnya untuk membayar bunga terlebih dahulu sebelum memenuhi kebutuhanya.

Kasus diatas hanya contoh (sepeda motor) padahal orang-orang seperti si budi seringkali membeli atau membiayai hal-hal lainya dengan cara serupa seperti:
TV, Kulkas,HP, Laptop, Motor, Mobil, Dll

Maka hidupnya terasa terbebani secara akumulasi. Ijinkan saya memberikan anda beberapa tips cara menghindari hutang:

1. Tunda semua keputusan untuk mengeluarkan uang selama satu hari (untuk menganalisa). Saya secara pribadi seringkali menunda pengeluaran selama satu hari. Meskipun saya melihat hp yg bagus, baju yang saya suka, gadget yang canggih dan saat itu saya memiliki uang cukup untuk membeli, tetap saya biasakan untuk menunda sehari. Seringkali dalam penundaan saya berfikir ulang.. untuk apa saya membelinya? Apakah produktif dan menambah penghasilan secara nyata? Atau hanya memenuhi keinginan yang mungkin bukan kebutuhan..

2. Pastikan anda belajar menghitung bunga sebelum mengambil kredit, dan bertanya detail tentang semua aturan-aturan program kredit. Tanyakan berapa persen bungannya dan hitung ulang. Tanyakan juga bagaimana perhitunganya kalau saya lunasi? Apakah bunganya dihitung atau di stop di bulan pelunasan? Dll

3. Pastikan anda hanya mengeluarkan uang untuk kebutuhan dan keuntungan langsung. Dahulukan kebutuhan inti. Seringkali ada penawaran-penawaran program investasi jangka panjang yang belum tentu anda perlukan, maka pikirkan kembali, "kalau saya mengeluarkan uang sekarang apakah dalam bulan ini uang saya kembali?"

4. Memiliki banyak kartu kredit sama dengan memiliki banyak senjata.. yang sewaktu-waktu dapat meletus secara bersamaan dan membuat anda tidak berdaya.

Pengertian konsep T.E.N.A.N.G

TENANG adalah singkatan dari Tuhan, Endapkan, Nilai, Action, Negosiasi, dan Gila. Rumusan ini saya terapkan sejak akhir tahun 2012 dan merubah kehidupan saya sekeluarga.

Dari kondisi yang sangat sulit / ironis (punya beberapa mobil tapi susah beli susu buat anak saya yang masih balita..) berubah menjadi kondisi yang benar-benar tenang.

Jadi tujuan konsep TENANG adalah membuat kondisi keuangan siapapun menjadi jauh lebih baik, tanpa hutang bank, tanpa angsuran lagi, tanpa dikejar debt collector lagi, dan lebih kreatif membangun usaha dengan skill enterpreneur yang terus bertumbuh.

Ya.. Saya masih ingat beberapa tahun yang lalu, saat seorang pengusaha mengajak saya untuk mengisi seminar di Medan (saya saat itu masih berpenghasilan 750rb sebulan, dan ngekos di Solo Baru). Di dalam pesawat saya tanya beliau (saat itu beliau memiliki perusahaan dengan omset lebih dari 12 Milyar perbulan) : "Pak.. boleh tidak saya tanya rahasia sukses bapak..?"

Beliau tersenyum dan menjawab seperti seorang guru berbicara pada muridnya : "gampang Li.. yang penting kamu belajar 3 hal, yaitu **mencari uang, mengelola uang, dan menumbuhkan uang..** maka kamu cepat atau lambat pasti sukses."

Setelah itu saya mencari-cari cara untuk menghasilkan uang lebih banyak lagi..

Dan mulai mendapatkan penghasilan diatas 10juta sebulan, pernah beberapa bulan saya merasakan penghasilan diatas 30 juta dari sebuah bisnis jaringan keagenan pulsa.

Tetapi ada yang salah..

Dalam 4 tahun saya berbisnis, saya merasa tidak tenang.. ternyata konsentrasi saya selama ini hanya di bagian pertama yaitu "mencari uang" saja. Sehingga saya tidak mampu mengelola penghasilan saya.. akhirnya sebagian besar tersedot untuk membayar Hutang, dan saya harus memulainya dari awal.

Padahal ada 2 hal yang sama pentingnya yaitu mengelola uang dan menumbuhkan uang..

Jadi dalam konsep TENANG ini saya akan membuka perubahan hidup saya, dan jika anda berfikir sama seperti saya dulu (hanya berfokus mencari uang saja) maka anda akan terjebak seperti banyak orang dengan hutang bertumpuk.

Konsep TENANG membuka wawasan anda tentang bagaimana "mencari, mengelola dan menumbuhkanya" sekaligus.. jadi anda tidak perlu mengalami 4 tahun belajar seperti saya..

Yang terpenting adalah menata pondasi keuangan anda terlebih dahulu, sebelum anda memutuskan untuk mencari tambahan penghasilan.

Karena percuma saja anda bekerja keras, kalau pondasi keuanganya rapuh.. uang

hasil keringat anda akan digerogoti oleh BUNGA bank.

Apa bisa Hutang saya Lunas dalam 30 Hari?

Tergantung..

Hutang saya ibaratkan seperti penyakit, ada yang ringan, dan ada juga yang Kronis. Kalau hutang anda tergolong ringan.. maka 30 hari lunas itu wajar. Tapi kalau kronis yaa.. tentu saja anda perlu menjalani proses pengobatannya dan harus bersabar.

Hutang kategori ringan adalah hutang dalam jumlah kecil (dibawah 100juta) atau hutang diatas 100juta yang berupa barang (mobil, rumah dll). Hutang ringan, bisa diselesaikan cepat dengan cara menjual barang yang dibeli dengan hutang tersebut. Atau anda sudah memiliki bisnis yang berjalan.. jadi tinggal mengaturnya sedikit saja maka masalah hutang anda sudah selesai.

Hutang kategori kronis menurut saya adalah hutang dalam jumlah besar (diatas 100 juta) dan anda tidak bekerja atau memiliki bisnis yang menguntungkan. Atau hutang yang disebabkan karena salah perhitungan bisnis dalam jumlah besar (spekulasi). Ciri-ciri hutang kronis adalah: anda tidak bisa menyelesaikanya meskipun semua harta anda jual.. (masih minus).

Untuk kategori Hutang kronis.. maka anda perlu waktu untuk menyelesaikanya. Tetapi dengan bantuan file excell "Program Pengurangan Hutang" maka anda bisa menganalisa semua masalah anda secara lebih jernih dan menemukan solusinya kurang dari 30 hari.

Jadi perngertian 30 hari disini adalah..

"Setelah membaca dan menerapkan konsep TENANG, maka anda akan mendapatkan solusi pasti, yang akurat dan sistematis.. serta mudah diterapkan untuk menyelesaikan masalah Hutang anda.."

Bab 1 Tuhan

Kalau anda percaya Tuhan, pasti masalah anda selesai dengan ijinnYa..

Hal ini yang saya perhatikan pertama kali saat saya ingin menyelesaikan masalah-masalah saya dengan perbankan.

Jujur waktu itu, saya sudah tidak peduli lagi dengan bisnis saya, tidak peduli juga dengan BI cheking.. saya hanya ingin keluar dari semuanya, dan menjauh.. betul betul menjauh dari sistem hutang dan bunga.

Ya.. apapun agama anda..mendekatlah kepada Tuhan.

Saya pribadi adalah seorang muslim, yang sangat menghargai keagamaan orang lain. Jadi apapun agama anda, silahkan mendekat dengan Tuhan. Berbicaralah dengan orang-orang ahli ibadah, dan bertanyalah “Apa yang harus saya lakukan untuk bisa lebih dekat dengan Tuhan..”

Ya .. itu juga yang saya lakukan.

Saya baru sadar kalau ternyata selama ini saya lebih mementingkan semua hal mendesak seperti angsuran. Bahkan saya merasa takut dengan debt collector, seharusnya lebih takut dengan Tuhan..

Dari kesadaran itu, maka saya mulai memperbaiki semua hal yang terkait dengan ibadah, dan sedekah.

Mungkin cerita dibawah bisa lebih memberikan inspirasi untuk anda:

Keajaiban Tuhan menyelesaikan Hutang 1 Milyar hanya dalam dua Hari

Bismillahir-Rahmaanir-Rahim ... Seorang pria bernama Mukhlis tengah mendekam di Lapas Sukamiskin, Bandung. Bisnis yang begitu menggiurkan sesaat membuatnya terjerembab hutang hingga lebih dari Rp 2 milyar.

Ia tak sanggup bayar dan perusahaan kreditur pun memperkara-kannya hingga ia dipenjara.

Hari itu adalah Ahad, sudah dua pekan lebih Mukhlis berada di dalam sel sempit di balik jeruji. Ia merasa sedih dan kesepian. Kebebasan yang biasa ia hirup sebelumnya kini hanya tinggal kenangan.

Jangankan untuk bersenang-senang dengan rekan dan sahabat, untuk berkumpul dengan keluarga tercinta saja sudah tidak lagi bisa.

Mukhlis merasa sedih, dan ia berjanji tidak ingin lagi hidup seperti ini. Berkali-kali dengan mulutnya ia gumamkan doa kepada Allah Sang Maha Penolong dari balik jeruji agar ia dapat menyelesaikan perkara dan segera bebas dari penjara dan kembali ke rumah untuk berkumpul bersama keluarga.

Dalam kesedihan yang Mukhlis alami, tiba-tiba seperti ijabah doa yang datang dari Allah Swt

maka Mukhlis dapati ustadz Iman sedang berkeliling dari satu sel ke sel lainnya.

Ustadz Iman adalah pembimbing rohani Islam para tahanan yang kerap memberikan pelajaran mental bagi setiap tahanan yang ada di Lapas Sukamiskin. Sepekan dua kali biasanya ustadz Iman datang ke lapas. Demi melihat datangnya ustadz Iman maka Mukhlis pun memanggil beliau dari balik jeruji.

Terjadilah obrolan antara Mukhlis dan ustadz Iman. Banyak nasehat yang disampaikan sang ustadz kepada Mukhlis, termasuk salah satu nasehatnya adalah agar Mukhlis rajin bersedekah. Ustadz Iman menyampaikan bahwa sedekah itu menjadi salah satu cara yang membuat datangnya pertolongan Allah Swt.

Mukhlis meresapi nasehat itu, maka sejurus kemudian ia bangkit untuk mengambil sesuatu. Ia buka tas dan dari dalam tas tersebut ia ambil uang sejumlah Rp 1 juta dan ia berikan kepada sang ustadz.

“Ustadz, mohon salurkan uang ini sebagai sedekah saya. Terserah ustadz mau berikan kepada siapa ... saya berharap dengan sedekah ini saya akan mendapat pertolongan Allah seperti yang ustadz sampaikan kepada saya!”

Sang Ustadz menerima sedekah Mukhlis. Beliau berjanji untuk menyalurkan sedekah tersebut selekas mungkin. Tak lupa sang Ustadz mendoakan Mukhlis agar segala masalah yang ia hadapi diberi kemudahan oleh Allah Swt.

Sejurus kemudian ustadz Iman pun berlalu meninggalkan Mukhlis.

Ustadz Iman kembali ke kampungnya. Sebelum beliau tiba di rumah beliau menyempatkan untuk mampir di sebuah warung kecil. Beliau membeli sesuatu di sana. Teringat akan titipan sedekah Mukhlis, maka ustadz Iman pun berbincang dengan pemilik warung.

“Bu, punten ..., apakah di warung ini ada orang-orang miskin yang punya hutang dan belum bisa terlunaskan?!” tanya ustadz Iman kepada ibu pemilik warung.

“Ada ustadz ....! ada beberapa orang susah yang punya hutang di warung saya.” jawab ibu pemilik warung.

“Berapa orang bu kira-kira jumlah mereka dan besaran hutangnya?!” kejar ustadz Iman lagi.

Maka ibu pemilik warung pun menceritakan bahwa ada sejumlah orang miskin yang berhutang di warungnya, dan itu membuat usahanya sulit berkembang sebab modal yang ia putar tertahan oleh hutang-hutang mereka.

Sang ibu pemilik warung menyebutkan sejumlah nama, namun setelah dihitung semua orang itu memiliki jumlah hutang Rp 1,8 juta. Sang ibu mengutarakan; biasanya mereka berhutang keperluan sehari-hari seperti sembako, namun rupanya mereka selalu tidak mampu membayar hutangnya sementara sang ibu tidak tega kalau mendengar mereka mengiba, maka ia pun memberikan izin kepada mereka untuk berhutang di warungnya.

Usai mendapat penjelasan dari ibu pemilik warung maka ustadz Iman menjelaskan bahwa ia memiliki titipan sedekah sebesar 1 juta rupiah. Beliau meminta kepada ibu pemilik warung untuk menghitung siapa saja kiranya yang bisa ditolong agar terbebas dari hutang.

Sang ibu pemilik warung amat senang mendengarnya. Maka ia memberikan data orang- orang susah yang kerap berhutang di warungnya. Setelah dihitung maka ada 7 nama di antara mereka yang bisa dilunaskan hutangnya dengan uang sedekah 1 juta rupiah tersebut.

Dengan baca basmalah ustadz Iman menyerahkan uang sedekah Mukhlis kepada ibu pemilik warung. Sang ibu berucap syukur dan ia mengangkatkan tangan seraya berdoa kepada Allah Swt atas anugerah-Nya yang telah menggerakan hati Mukhlis, orang yang tidak dikenalnya, untuk mau melunasi hutang-hutang orang susah yang ada di warungnya.

Ibu pemilik warung berjanji kepada ustadz Iman untuk memberitahukan kepada 7 nama tadi kabar gembira ini. Maka saat kesemua nama tadi mendapatkan kabar tersebut maka mereka pun bersyukur kepada Allah Swt dan mendoakan Mukhlis dengan penuh kesungguhan.

Ina, istri Mukhlis datang berkunjung ke lapas pada hari Kamis. Ada gurat kegembiraan pada wajahnya. Saat Mukhlis datang di ruang besuk, maka Ina bangkit dari duduknya dan ia tak kuasa menahan tangis.

Mukhlis kaget melihat istri tercintanya menangis. Mukhlis menanyakan apa gerangan namun Ina tidak mampu menjawab apa-apa. Tubuhnya bergetar dan terlihat banyak air mata yang mengalir di pipinya. Ina mengeluarkan secarik surat berwarna putih dari tasnya. Surat itu ia serahkan kepada Mukhlis dan langsung surat itu dibaca.

Tidak banyak kata dan kalimat tertulis dalam surat itu. Namun demi membaca surat tersebut, maka Mukhlis pun tertunduk dan mulai meneteskan air mata haru.

“Allahu akbar .... Allahu Akbar .... Allahu Akbar ....

Alhamdulillah ya Rabb.... sungguh Engkau Maha Penolong dan Maha Pemurah... Engkau tolong hamba-Mu yang lemah ini untuk keluar dari masalah” pekik Mukhlis dalam doa.

Dalam surat tertanggal hari Selasa dua hari yang lalu tertulis bahwa perusahaan tempat Mukhlis berhutang menyatakan bahwa hutangnya SEBESAR 1 MILYAR RUPIAH TELAH DIHAPUSKAN!

Mukhlis dan Ina saling berpegangan tangan. Mereka sungguh bahagia mendengar berita gembira ini. Berita ini sungguh membuat beban hutang Mukhlis bertambah ringan. Maka usai bertemu dan bertukar kabar, beberapa saat kemudian Ina pun berpamitan untuk pulang ke rumah.

Keesokannya adalah hari Jumat. Seluruh penghuni lapas bersiap untuk melaksanakan shalat Jum'at. Saat menanti datangnya waktu Jum'at tiba Mukhlis mengisinya dengan dzikir dan i'tikaf. Begitu adzan Zuhur dikumandangkan maka naiklah sang khatib yang tiada lain adalah ustadz Iman.

Saat menyimak khutbah Jum'at yang disampaikan ustadz Iman maka air mata Mukhlis kembali menetes deras. Mukhlis mengingat perjumpaannya dengan ustadz Iman pada hari Ahad lalu dan ia teringat sedekah satu juta rupiah yang ia titipkan kepada beliau. Sungguh sedekah itu telah dibayar Allah Swt hanya dalam tempo 2 hari menjadi 1000 kali lipat.

Saat shalat Jum'at usai, maka Mukhlis mendatangi ustadz Iman. Ia menyampaikan ucapan

terima kasih yang berulang-ulang atas bantuan ustadz Iman menyalurkan sedekahnya. Ustadz Iman pun kembali mengucapkan terima kasih.

Beliau sampaikan bahwa pemilik warung dan 7 orang yang berhutang juga turut berterima kasih kepada Mukhlis dan mendoakan. Mendengarkan penuturan ustadz Iman kembali air mata haru mengalir deras di pipi Mukhlis.

Sambil terisak Mukhlis berkata kepada ustadz Iman, “Ustadz..., janji Allah Swt yang ustadz sebutkan bagi orang yang bersedekah sungguh kini telah saya rasakan. Sedekah saya kemarin dalam dua hari sungguh telah Allah bayarkan kepada saya sebesar 1000 kali lipat!”

Mukhlis pun merangkul erat tubuh ustadz Iman. Kedua manusia itu tak henti-hentinya berucap hamdalah dan bersyukur kepada Allah Swt. Ada kebahagiaan yang tiada terperi di hati kedua manusia itu. Keduanya menjadi saksi atas janji Allah, bahwa masalah yang dihadapi bisa mudah diatasi asalkan kita saling menolong terhadap sesama

Wallahu’alam bishshawab, ..
Semoga kita dapat mengambil pengetahuan yang bermanfaat dan bernilai ibadah ....

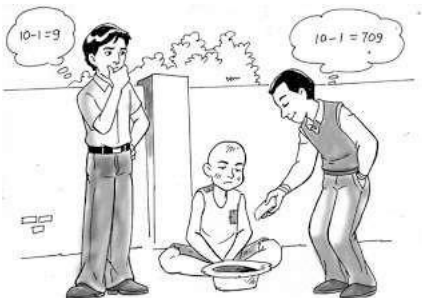
Wabillahi Taufik Wal Hidayah, ...

Salam Terkasih ..
Dari Sahabat Untuk Sahabat ...
Semoga tulisan ini dapat membuka pintu hati kita yang telah lama terkunci

Usaha dari modal Riba tidak membawa berkah – kisah ibu Karimah yang telah bebas dari rentenir.

Ibu Karimah, berusia sekitar 45 tahun, sehari-hari ia seorang penjual sayuran di pasar Bogor. Profesi ini dilakoninya karena tidak ada jalan lain. Pendidikannya rendah dan sejak kecil ia sudah terbiasa dengan bidang ini.

Ibunya adalah seorang penjualan sayuran juga. Kini profesi tersebut diwariskan kepada anaknya. Sebagai penjual sayuran, tidak banyak keuntungan yang ia dapat, malah kadang tekor. Sementara modal yang ia pakai untuk berdagang itu berasal dari pinjaman rentenir. "Saya terpaksa pinjam ke rentenir karena tida ribet," ujarnya.

Dia pinjam ke rentenir karena modal usahanya habis dipakai untuk kebutuhan lain yang tak terduga. Pasalnya, sang suami yang hanya buruh bangunan, kerjaannya tidak menentu.

Kadang ia bekerja, tapi kadang juga tidak. Seringnya ia tidak bekerja, dengan kata lain nganggur karena tidak ada job. Kalau sudah begini, Karimah harus kerja keras untuk menutupi kebutuhan sehari-harinya. Mulai dari uang makan, jajan, hingga biaya anak sekolah.

Yuk sedekah, pahala dan keistimewaannya sangat besar sekali lho :)

Sudah begitu, kondisi demikian diperparah oleh keinginan anak-anaknya yang kadang kelewatan. "Kalau sudah minta ini dan itu harus diturutin. Kalau saya tolak, kadang kasihan, tapi kalau saya turuti terus menerus, uang saya tidak punya. Sementara tagihan ke rentenir harus selalu disetorkan." Ujarnya.

Karena modal usahanya pinjam dari rentenir, Karimah harus membayar tagihan yang tinggi tiap harinya. "Bayangkan saja, saya harus membayar utang sebesar Rp.100rb sehari, sementara saya hanya jual sayuran," keluhnya saat itu. Telat bayar sehari saja, ia sudah harus menanggung denda.

Kalau sudah berhari-hari telat bayar, debt collector mendatangi rumah atau tempat usahanya dan kadang bertindak kasar untuk menagihnya.

Untuk menutupi hutang-hutangnya tersebut, diapun terpaksa harus menjual semua peralatan rumah tangga, seperti mebel, tv, kulkas, radio, mesin cuci dan sebagainya.

Rumahnyapun sepi dari alat-alat elektronik. "Mau gimana lagi mas, saya tidak punya uang lagi untuk bayar utang. Kalau tidak saya kena denda dan sering didatangi debt collector," ujarnya.

Karimahpun terus berpikir, bagaimana caranya agar ia bisa lancar bayar utang dan lepas dari kejaran debt collector.

Masalahnya, kalau ia telat sehari saja, langsung kena bunga lagi dan seterusnya. Belum lagi, debt collector itu kadang bertindak kasar, "saya ngeri ngelihatnya, pokoknya jangan sekali-kali deh," ujarnya mengisahkan pengalamannya tersebut.

Suatu ketika, terbesit dalam pikirannya untuk bertanya pada guru ngaji anaknya, Ibu Hasanah. Kepada sang guru ngaji, ia pun berterus terang, "Bu, bagaimana caranya agar jualan saya laku keras sehingga bisa bayar utang?"
Ibu Hasanah tidak memberi teori yang njlimet. Dengan sederhana Ibu Hasanah justru bertanya balik, "Maaf kalau saya boleh tahu, waktu ibu pertama jualan modalnya dari mana?"

Dengan jujur Ibu Karimah pun menjawab bahwa modalnya berasal dari pinjaman ke rentenir. "Pantas saja jualan ibu tidak berkah," sergah sang ibu guru ngaji.

Ibu guru ngaji itu pun menjelaskan bahwa dari awal langkah Ibu Karimah sudah salah. Selanjutnya, ia pasti akan terus mengalami hal yang salah. Jualannya tidak akan berkah, meski laku, misalnya, uangnya tetap tidak ada dan tidak bisa melunasi utangnya.

"Cobalah ibu mulai dari titik nol lagi, cari modal dulu yang halal, setelah itu rajin sedekah," sang guru ngaji menasehati.

Akhirnya Ibu Karimah kembali dapat pinjaman dari langganannya sebesar Rp. 5jt tanpa bunga. Dengan uang itu, sebagian ia gunakann untuk membayar tagihan yang nunggak, sebagian lagi untuk modal usaha dan sisanya untuk membantu tetangganya yang membutuhkan pertolongan.

Ibu Karimah pun mulai dari titik nol lagi berjualan sayur mayur. Tak lupa ia kini mulai rajin beribadah dan bersedekah. "Setiap hari saya usahakan untuk bisa bersedekah dari keuntungan yang saya dapatkan", kisahnya.

Ajaib! Tak lama setelah melakukan kebiasaan baik itu, usahanya meningkat. Jumlah sayuran yang ia jual semakin banyak, sehingga omset penjualnnya pun ikut naik.

Tagihan ke rentenir pun lancar, sehingga ia terbebas dari debt collector dan bebas denda yang tinggi. Bahkan ia sudah bisa membeli mesin parutan kelapa sendiri. Perlahan-lahan ia pun sudah bisa membeli peralatan elektronik yang sempat ia jual dulu, seperti tv, kulkas, radio, dan sebagainya.

Yang lebih membahagiakan dirinya, kini sang suami juga ikut berdagang, satu hal yang sebenarnya sulit untuk ia lakukan. Ia membantu berjualan sayur di pasar. "Dulunya ia malas mas, tapi sekarang malah ia lebih bersemangat dibandingkan saya." Cerita Ibu Karimah.

Satu lagi, anak-anaknya pun menjadi berubah lebih baik. Dulu mereka sangat susah sekali diatur. Kalau sudah minta sesuatu harus dituruti. Sekarang keadaannya terbalik.

Mereka sudah bisa diatur, tak lagi minta macam-macam. Bahkan, kadang ikut membantu orang tuanya di pasar. Suatu hal yang tentunya sangat membahagiakan kedua orang tuanya. Sebagai bentuk rasa syukur, Ibu Karimah pun memberikan santunan kepada 50 orang anak yatim piatu pada ramadhan tahun kemarin. Demikian sebuah kisah yang bisa kita jadikan pelajaran berharga untuk kita semua. Kisah ini mengajarkan kepada kita bahwa untuk bisa sukses berdagang itu harus rajin beribadah dan ingat sedekah. Semakin rajin bersedekah, kian besar pula peluang kita untuk sukses. Semoga pembaca bisa mengikut langkah Ibu Karimah, Amiin :)
Sumber: http://usahayusufmansur.blogspot.com/

Diluar tehnik maupun strategi bebas hutang manapun, saya mempercayai bahwa Tuhan yang mengijinkan seseorang untuk bebas hutang.

Banyak kisah dari berbagai agama (kebetulan saya hanya memberikan contoh dari agama yang saya yakini saja), dimana ada masalah, Tuhan juga memberikan jalan keluarnya.

Semua tergantung keyakinan anda akan keberadaan Tuhan, maka saya mensyaratkan "Percaya Tuhan Sepenuhnya" sebelum anda menjalankan berbagai macam strategi yang akan saya sampaikan di Bab-bab berikutnya.

Di akhir tahun 2012 saya merenung lebih dari dua bulan untuk mencari jawaban "mengapa bisnis saya yang menghasilkan penghasilan besar tidak terasa tenang, malahan bikin pusing.."

Suatu ketika saya nyetir mobil, dan bertemu pengemis di jalan.. saat itu angsuran saya masih banyak, dan sambil nyetir saya berfikir keras bagaimana caranya membayar bulan ini, bulan depan dan seterusnya.. apa yang harus saya lakukan.

Selama beberapa tahun saya merasa banting tulang, tapi tidak pernah menggunakan uang untuk kesenangan.. apalagi untuk membayar hoby bermusik.. bisa bayar angsuran tiap bulan saja sudah lega.

Dan bulan depan seperti itu lagi.. Seperti itu lagi..
Saya merasa seperti berada di sebuah lingkaran yang tidak ada ujungnya, diliputi tekanan setiap hari.

Apa yang salah?

Setelah merenung .. dan mulai mendekat pada Tuhan, saya mendapat pertanyaan di kepala saya yang membuat saya tergugah..

“Jaman dulu Rosul juga berbisnis, dan tidak ada bank.. trus kaya raya.. kira-kira apa rahasianya?”

Pertanyaan berikutnya: “bisa tidak jaman sekarang saya berbisnis memutar uang cash, dan membebaskan diri dari beban..?”

Semakin saya mendekat dan berdoa tengah malam, saya semakin mendapat jawaban, dan mulai mempelajari apa yang disebut dengan RIBA.

Peraturan bisnis seperti apa yang harus saya tepati sebagai seorang muslim.. dan mulai mengkajinya dengan perhitungan nyata, di kehidupan bisnis sehari-hari.

Dari situ saya pelajari bagaimana Rosul berbisnis bermodal Amanah, yang artinya bisa dipercaya.. Seperti tersambar petir..
Perasaan saya bergumul, seolah-olah ada sesuatu meledak di pikiran saya..

Mulai hari itu saya berkomitmen menjauhi RIBA semampu saya. Dan mulai berbisnis dengan cash.. dengan akad yang jelas.

Sejak hari itu saya tidak lagi memiliki harapan yang terlalu tinggi, dan berpromosi yang terlalu muluk-muluk diluar kemampuan sebenarnya. Ya.. biasanya bahasa marketing terkesan berlebihan. Tapi sejak saat itu saya berkomitmen, hanya mengatakan yang sebenarnya.

Kalau jelek akan saya katakan jelek..

Tidak laku dagangan saya juga tidak masalah, berarti Tuhan belum mengijinkan saya untuk berhasil menjual.

Itu komitmen saya..

Beberpa hari kemudian jawaban datang.. dari seorang rekan lama yang berniat menginap dirumah, dan kebetulan di kamar tamu masih tersimpan beberapa jerigen cairan penghemat BBM yang sebelumnya pernah berniat saya jual tetapi tidak jadi karena saya tidak yakin akan laku keras.

Andre, adalah rekan saya sejak SMP yang pernah berbisnis dengan saya beberapa tahun lalu. Tetapi sudah lama tidak berkomunikasi, karena kesibukan masing-masing. Pagi hari setelah bangun tidur beliau bilang “kamu jualan minyak gosok ya sekarang..?”

Kebetulan aroma herbal penghemat BBM saya memang mirip minyak gosok.. karena aroma tersebutlah.. produk tersebut gagal saya pasarkan.

Saya jawab: “enak aja.. itu penghemat BBM tapi ga tau laku ngga kalo dijual, soalnya aromanya bikin orang ragu-ragu.. cairan itu kan dari herbal.”

Ketika saya ragu-ragu dengan bahan herbalnya, kebalikanya Andre malah yakin dengan hal itu.. hari itulah saya mendapat jawaban dari doa malam saya.

Bisnis tersebut kami mulai hanya dengan modal awal 1,8 juta (itupun patungan berdua) dalam satu setengah tahun menghasilkan omset lebih dari 4,5 Milyar rupiah.. tanpa modal bank, karena saya telah berkomitmen untuk tidak bersinggungan lagi dengan kredit.

Saya pun tidak menyimpan uang di rekening melainkan emas batangan, untuk menghindari unsur riba semampu saya.

(saya akan mensharingkan bagaimana prosesnya di e-book lain)

Bab 2. Endapkan

Proses Pengendapan Pikiran yang Membawa Energi Positif mendukung "Pembebasan Hutang"

Begitu yakinnya saya akan kemurahan Tuhan apabila hambanya mendekat dan berpasrah.. membuat saya semakin bersikap menyerahkan seluruh kehidupan saya kepadaNya.

Saya seperti sudah tidak berdaya lagi menghadapi angsuran yang datang setiap bulan. Sebulan ada 3 tanggal yang saya takuti dan membuat saya hidup cemas..

Tidur tidak nyenyak, makan juga tidak enak.. pikiran terus terpacu secara luar biasa.. dan hidup serasa begitu cepat.

Saya harus mengakhirinya SEKARANG!

Sejak itu saya tidak lagi mau memikirkan bisnis, uang, hutang atau apapun yang selalu mendesak saya..

Setelah sholat malam saya hanya berdoa.. mencoba kembali bersyukur ditengah-tengah masalah.

Ya.. memang berat.. tetapi pada saat sujud saya menyerahkan semuanya, pada Tuhan.. termasuk nyawa saya. Benar-benar berpasrah..

Hanya ada dua yang masih bisa saya lakukan, yaitu bersyukur dan mengikhlaskan. Apapun itu, yang terberat bagi saya adalah perasaan "perjuangan sekian tahun kok seperti tidak ada artinya.. karena masalah bertubi-tubi, hutang tidak lunas-lunas, bisnis pun tidak begitu menghasilkan.."

Itu perasaan yang harus saya ikhlaskan.. maka saya berkata dalam hati "baiklah.. kalau memang ini jalan saya, saya ikhlas.. kalau saya tidak menjadi kaya.. saya ikhlas.. dll"

Saya coba untuk bersedekah.. bersama istri ke panti asuhan, dan memberikan beberapa uang (tidak banyak) ditengah-tengah kondisi kami sangat membutuhkanya.

Di rumah saya mencoba menulis kembali banyak hal yang seharusnya saya syukuri, tetapi belum saya syukuri..

"alhamdulillah, saya diberi kesehatan.. alhamdulillah hari ini saya makan soto.. alhamdulillah tadi perjalanan lancar dll"

Ya.. Saya benar-benar menulis setiap hari hanya untuk mendata ulang apa yang seharusnya saya syukuri. Tidak terlewat satupun.. atau saya menyesal jika ada yang belum saya tulis.

Saya menjual mobil-mobil saya.. dan mengurangi angsuran satu persatu, sampai akhirnya naik motor.

(kehidupan saya sebelumnya begitu mewah, dengan beberapa mobil beserta supir pribadi..

dan memiliki beberapa bisnis seperti kafe, dan laundry)

Dulu saya gengsi naik motor.. sejak mengikhlaskan semuanya, saya dengan senang hati kembali naik motor dan mencoba merintis bisnis dari Nol.

Apa arti endapkan yang sesungguhnya..dan bagaimana prosesnya?

Endapkan berarti memasrahkan segalanya dan mengembalikanya pada Tuhan. Termasuk harta, kesehatan, bahkan kehidupan kita.

Saat kondisi pasrah.. ternyata energi meningkat dan membuka banyak jalan menuju apapun yang kita impikan. Semakin ngotot mengejar impian, maka impian semakin menjauh.. tetapi semakin kita jalankan dengan pasrah.. (syukur dan ikhlas) maka impian akan semakin terlihat, dan jalanya semakin mudah.

Saat merintis bisnis penghemat BBM, saya dalam kondisi NOL dan Tuhan memberikan banyak keajaiban. Mendadak saya mengenal banyak sekali orang-orang baru dalam kehidupan saya, entah darimana orang ini muncul, tidak kenal, tiba-tiba menyatakan mau berbisnis bahkan menyetor uang besar (diangka 15-25juta).

Orang-orang tersebut tidak hanya satu dua.. tetapi buanyak sekali.

Tadinya saya berbisnis dengan susah payah berpromosi, saat itu seperti empuk sekali. “kok gampang ya.. “ saya bilang dalam hati.

Di tengah malam saat saya berdoa saya selalu membayangkan transaksi uang sepuluh juta, duapuluh juta, tigapuluh juta bersama teman-teman baru.

Saya bisa membayangkan tangan dan sosoknya.. tetapi tidak bisa membayangkan bagaimana wajahnya.

Ya.. Syukur dan ikhlas membawa saya menuju bayangan-bayangan yang saya ciptakan setelah berdoa.

“renungkanlah apa yang anda inginkan untuk terjadi.. setelah anda berdoa. Bayangkan kejadianya, beri warna yang jelas, beri suara yang jelas.. bayangkan anda mengalaminya secara nyata.”

Proses “endapkan” ini mungkin terkesan aneh.. tapi memang ini yang terjadi.

1. Syukuri apapun yang terjadi setiap hari dengan menulisnya di kertas
2. Ikhlaskan kehidupan anda dengan bersedekah
3. Bayangkan apapun yang anda inginkan sejelas-jelasnya (seperti sebuah film) setiap anda selesai berdoa

Lakukan proses tersebut, seperti saya telah melakukanya.. dan lihat hasilnya dalam tujuh hari.

Proses ini begitu penting untuk mempersiapkan diri anda menuju kebebasan. Ya.. saya jamin anda tidak perlu datang ke dukun maupun orang pintar manapun.. karena anda sama seperti mereka..

Ya.. sama-sama makhluk Tuhan yang dikuasai Tuhan.

Mintalah secara langsung.. dan Endapkan perasaan anda dengan Besyukur setiap hari dan bersedekah semampu anda.

Saya jamin tanpa melakukan **"pendekatan pada Tuhan, dan mengendapkan pikiran anda"** proses berikutnya tidak akan bisa dilaksanakan..

Bab berikutnya seperti sebuah mobil balap, tanpa bahan bakar yang baik maka tidak akan berjalan. Bab1 (Tuhan) dan Bab2 (Endapkan) adalah bahan bakar dari konsep TENANG. Maka lakukan prosesnya sebaik mungkin, semakin serius anda melakukanya, mirip dengan mengisi bahan bakar berkualitas tinggi ke tangki mobil balap anda.

Bab 3. Nilai

Anda tidak mungkin bebas dari hutang, dengan cara memelihara stress… maka lepaskan segera!

Sebagian besar manusia (secara psikologis) tidak akan melihat solusi alternatif dengan cerdas pada saat pikirannya terfokus pada sebuah masalah besar.

Hal tersebut merupakan faktor utama, mengapa orang yang bermasalah dengan hutang bank, semakin lama semakin terpuruk. Sebagian besar lebih mengambil langkah gali lubang tutup lubang.. maaf, mungkin lebih tepat kalau disebut "gali lubang dan menggali terus…" karena cara tersebut malah akan menambah beban hutangnya semakin besar.

Akibatnya bukan malah tenang, tapi malah semakin emosional dan kehilangan rasional. Betul, seperti itu kondisinya… Padahal setelah dianalisa dengan cermat, ternyata solusinya sangat mudah.

Ya.. Permasalahan hutang, menurut saya seperti mengurai benang jahit yang kusut, dan semakin "gali lubang tutup lubang" kekusutanya bertambah ibarat benang kusut yang digumpalkan kemudian ditarik-tarik tak beraturan sampai ikatanya semakin mengencang.

Brainstorming

Pada tahun 1930-an, Alex Osborn mengembangkan teknik yang sekarang dikenal dengan sebagai Brainstorming (sumbangan saran).

Menurut kamus Webster brain storming adalah "pengeluaran gagasan-gagasan atau saran-saran yang tak terhambat oleh semua anggota konfrensi untuk mengupayakan pemecahan masalah".

Cara melakukanya adalah dengan melemparkan setiap gagasan tanpa merasa takut dikritik atau evaluasi. Lebih baik mengungkapkan banyak gagasan daripada mengejar kualitasnya. Kalau idenya mulai macet maka, evaluasi, sharing dan mencobanya untuk menghasilkan sebuah pendekatan atau pemecahan segar.

Secara tertulis, anda bisa menuangkan setiap kata yang muncul di benak anda, dari sebuah kata/kalimat induk.

Dengan tehnik brainstorming ini anda bisa menggali solusi langsung dari pikiran anda dengan cara mengenali masalah yang sebenarnya ada. Mengapa demikian? Kembali lagi ke pembahasan di awal bab ini, yaitu, manusia seringkali tidak melihat alternatir solusi pada saat pikiranya terbebani dengan masalah besar.

Duduk santai.. ambil kertas polos dan alat tulis, mulailah menulis apapun yang muncul dipikiran anda tentang sebuah masalah besar yaitu "HUTANG".

Saat anda meluhat tulisan hutang, apa yang muncul di benak anda?

Misalnya: bank, bunga, kredit, debt colector, stress, angsuran, ngirit dll.. mungkin anda bisa

menulisnya dengan cara seperti ini:

Cara ajaib ini terbukti mengurangi stress sekaligus membuat anda terfokus terhadap pencarian solusi.

Kata Hutang adalah kata pemancing kata-kata lain, seperti kata bank, kemudian setelah menulis bank, maka anda mungkin berfikir tentang kredit, dan debt kolektor, lalu terpersit lagi di benak anda kata angsuran dan bunga..Teruskan sampai benar-benar anda kehabisan kata-kata. Pertanyaanya, untuk apa anda melakukan ini?

Dengan cara inilah anda akan menemukan solusi sederhana yang tepat dan akurat untuk permasalahan anda.

Kunci utama dalam melakukan brainstorming ini adalah :

1. Lakukan dengan bebas tanpa takut salah
2. Tulis apapun yang ada di benak anda
3. Teruskan menulis sampai kedalaman yang tak terhingga
4. Jangan takut meskipun yang ada di pikiran anda sepertinya tidak relevan atau anda merasa tidak penting.. yang penting teruskan menulis
5. Nikmati proses ini, maka sejenak anda akan lupa dengan masalah besar anda dan segera menemukan solusinya di ratusan mungkin ribuan ide tersebut

Menemukan solusi (menyelesaikan urusan) hutang anda dalam 30hari… pertanyaan di hati anda pasti "mana mungkin?" atau "apa bisa?"

Ijinkan saya menceritakan sejenak sebuah kisah nyata tentang seorang bernama Michel Lotito asal Prancis, yang mampu "memakan sepeda" ..

Maaf.. bukan hanya satu sepeda tetapi total 18 sepeda, 15 kereta belanja (seperti yang anda gunakan di mall), 7 televisi dan… 1 buah pesawat chesna (pesawat baling2)

Serius.. Michel benar-benar memakanya dan memasukan ke dalam perutnya..

Kalau anda berfikir tentang menyelesaikan hutang anda dalam waktu singkat.. pasti reaksi anda mirip ketika anda membaca informasi diatas. "mana mungkin .." atau "bagaimana caranya"

Ini rahasianya:

Cut it into the smalest pieces – potong hingga menjadi bagian-bagian terkecil.

Michel memotong setiap benda yang dia makan, mulai dari sepeda sampai pesawat terbang, dia potong sampai kecil sekali sehingga memungkinkan dimakan bersama makanan sehari-hari (kentang, nasi, pisang dll)

Dia campurkan setiap sarapan, makan siang, dan makan malam.

Untuk memakan satu buah pesawat Chesna, Michel memerlukan waktu sekitar dua tahun (1978- 1980). Total material (logam) yang pernah dimakanya dari 1959-1997 adalah sekitar 9 TON logam.

Naa.. Bagaimana dengan permasalahan hutang anda?

Pernahkah anda membagi keseluruhan jumlah hutang anda dan mulai menyusun rencana yang realistis?

Contoh hutang 1 M angsuran sebulan 10 juta. (hanya ilustrasi) Coba potong lagi 10 juta menjadi bagian yang lebih kecil dalam bentuk perkalian..

Misal: 1juta x 10
100rb x 100
10rb x 1000

Hal tersebut akan mendorong otak kita untuk berfikir lebih mudah dan menemukan solusi.. misalnya untuk mendapatkan 10 juta maka saya harus menjual produk atau berbisnis dengan keuntungan per transaksi adalah 100 rb. Sehingga untuk membayar angsurannya saya memerlukan 100 x transaksi.

Seringkali hal ini memicu ide berikutnya yang lebih terfokus:

Seandainya ada 4 orang yang membantu saya maka saya bisa lebih mudah lagi, berarti 4 orang menjual hanya 25 barang maka saya bisa membayarnya.

Tunggu.. anda masih bisa membuat perhitungan lagi dengan mendetailkan waktu.

Misal: berarti dalam 30 hari setiap orang menjual 100 barang, dan kalau dihitung perhari hanya 1 barang saja sudah nutup angsuran 10 juta.

Ok Sekarang tinggal anda berfikir "bisnisnya apa, produknya apa, atau barangnya apa" kemudian caranya jual bagaimana sehingga tim penjualan saya mampu menjual satu hari satu produk, dan berapa rupiah juga yang mereka dapatkan sehingga mau bekerja sama.

Inti dari memotong-motong permasalahan besar menjadi bagian-bagian kecil adalah meringankan kerja otak kita sehingga dengan mudah menentukan target-target yang realistis.

Jangan membebani pikiran anda dengan analisa tanpa solusi, tetapi berlatihlah berfikir kreatif yang menuju kepada solusi. **Anda tidak akan bisa duduk diam sambil bertanya dalam hati.. "enaknya usaha apa ya..?"**

Karena pertanyaan tersebut tidak mengandung jawaban-jawaban yang membantu anda untuk menemukan solusi.

Maka berfikirlah langsung kepada hasil dan jangan lupa gunakan tehnik brainstorming sesering mungkin untuk menemukan ide kreatif anda.
Setelah memotong masalah anda menjadi kecil-kecil, pertanyaan ini menjadi lebih mudah dijawab: “apa yang bisa saya lakukan untuk menemukan 4 orang yang mampu menjual 1 produk sehari masing-masing, dan dari penjualan perorang saya mendapat keuntungan 100rb” “produk apa yang mudah dijual dan menghasilkan 100rb untuk saya per penjualan”
Coba amati pertanyaan diatas.. yang akan membantu anda untuk membayar hutang anda sebesar 1 Milyar Rupiah dengan pikiran yang lebih tenang.

Berapa nilai sesungguhnya dari apa yang anda miliki (barang, uang, skill, dll)

Sudah saatnya anda mengukur segala bentuk aset dan harta anda. Saat saya bertanya kepada seluruh peserta seminar.. “berapa nilai sesungguhnya harta anda?” tidak satupun yang bisa menjawab.

Mengapa?

Sederhana… karena mereka memang tidak pernah menghitungnya. Ketika saya tanya dengan pertanyaan kedua.. “apakah anda mau kaya?” semua menjawab “mau” tapi saya bertanya dengan pertanyaan terakhir “berapa ukuran kekayaan anda..? dan kurang berapa lagi selisih antara kekayaan yang anda inginkan dengan pencapaian anda saat ini?”

Tidak ada satupun yang bisa menjawab. Naa.. kalau tidak pernah di hitung, bagaimana anda tahu kalau anda itu kaya, miskin, rata-rata atau apa?

Karena banyak sekali orang salah kaprah. Seringkali orang menilai kekayaan hanya sebatas penampilan.

Misal:

Si Budi adalah pengusaha yang punya perusahaan, beberapa rumah, dan beberapa mobil bahkan salah satunya Pajero Sport. Total harta dan asetnya 4,5 Milyar Rupiah, sedangkan hutangya di bank mencapai 7,8 Milyar rupiah.

Si Iwan seorang penjaga kebun, yang tidak pernah bisa berhutang di bank, dia tidak punya rumah, karena dapat fasilitas dari sekolah tempat dia bekerja sebuah pondok kecil di belakang sekolah. Iwan hanya punya 1 sepeda seharga 500rb, hp cina 200rb, dan beberapa ayam jawa total seharga 700rb.

Pertanyaan saya adalah siapa yang lebih kaya..?

Total harta dan aset si Budi 4,5 milyar – hutang 7,8 milyar = -3,3 Milyar
Total harta si Iwan 1.4juta – hutang 0 rupiah = 1,4 juta

Ternyata Iwan si Penjaga kebun sekolah 3.298.600.000 lebih kaya dari si Budi, meskipun Budi sering disebut-sebut sebagai orang kaya.

Apakah kewajiban seseorang yang memiliki hutang? Apakah hanya membayarnya?

Tunggu..

Kewajiban anda yang utama adalah menghitung hutang sebelum anda mulai membayarnya, karena kesalahan banyak orang adalah membayar terus hutangnya tanpa berhitung.

Apa saja yang harus anda hitung?

1. Harta (inventaris milik anda seperti kendaraan, elektronik, dll termasuk semua barang baik yang terpakai maupun yang tidak)
2. Hutang (bunga, pokok, angsuran)
3. Aset (sesuatu yang menghasilkan pasif income)
4. Potensi (skill, relasi, tim)

Sebelum anda melakukan sesuatu, silahkan tulis dulu daftar harta, hutang, aset, dan potensi anda. Data tersebut akan sangat membantu anda dalam menghitung dan merencanakan pembebasan diri dari hutang berapapun jumlahnya.

Seringkali kita lupa bahwa ada hal-hal tersembunyi di data-data tersebut, yang sebenarnya merupakan solusi tepat untuk menghapus semua beban hutang anda.

Benarkah demikian?

Mari kita ambil contoh sebagai berikut:

Parjono adalah seorang pegawai negeri dengan gaji bulanan 3juta rupiah, dan istrinya pun bekerja di sebuah perusahaan swasta dengan gaji 2 juta perbulan.

Jadi diketahui: Penghasilan kotor perbulan adalah 5 juta. Pengeluaran total bulanan (dua anak) adalah sebagai berikut:

Konsumsi / hari: 30.000 x 30 hari = 900.000
Transport 1 mobil: 50.000x30hari= 1.500.000
Transport 1 motor: 10.000 x 30 hari = 300.000 Listrik / bulan: 215.000
Pembantu: 400.000
Arisan RT: 100.000
Sosial: 200.000
Keamanan : 50.000
Asuransi: 600.000
Angsuran motor: 550.000
Angsuran mobil: 3.000.000
Angsuran rumah: 1.850.000

Total: 9.465.000

Perhitungan minus perbulan : 5.000.000 - 9.465.000 = - 4.465.000

Saat ini pak Parjono mengalami minus -4.465.000 dan harus mencari sambilan penghasilan, meskipun istrinya sudah bekerja.

Dalam kasus ini kita bisa mengetahui bahwa sebenarnya pak Parjono tidak hidup mapan, melainkan hidup diluar batas kemampuanya supaya terlihat mapan. Menurut anda, ada berapa banyak orang seperti pak Parjono di sekitar kita?

Ya.. jawabanya: sangat banyak sekali, bahkan hal tersebut merupakan hal yang wajar.

Itulah makanya penyakit gaya hidup, yang dipaksakan, sehingga menjadi beban dalam jangka panjang.

Pak Parjono merasa rumah yang ditempatinya adalah aset, makanya dia berani mengambil langkah kredit. Padahal sebenarnya, rumah pak Parjono bukan aset, melainkan liabilitas (pengeluaran) karena rumah tersebut tidak menghasilkan income, malah menyedot penghasilan.

Yang lebih parah adalah: semua angsurannya dibayar dari gaji, bukan pasif income, karena sama sekali pak Parjono tidak memiliki aset.

Kunci membayar hutang dengan tenang adalah: membayar angsuran dengan pasif income (kita tidak terlibat/bekerja untuk membayarnya)

Untuk kasus diatas (beban terlalu banyak) solusinya adalah restart dari awal (seperti komputer yang di restart maka semua program akan dimatikan dan dinyalakan kembali dengan kondisi yang lebih baik karena memori sementaranya dibersihkan oleh sistem)

- Ide1: Pak parjono menjual mobil dan motornya, kemudian membeli motor 2 bekas yang masing-masing seharga dibawah 4 juta kemudian masih memiliki sisa uang yang ditumbuhkan sebagai aset untuk menabung dan membayar angsuran rumah.
- Ide2: Pak parjono menjual Rumah, mobil, dan motornya (bebas hutang) kemudian mengkontrak rumah yang lebih dekat dengan kantornya, dan membeli satu sepeda motor bekas seharga kurang dari 4 juta. Sisa uangnya digunakan untuk membeli aset, dan ditumbuhkan.

Kedua ide tersebut adalah solusi yang bisa kita dapatkan. Memang saya belum menghitung detail berapa nominal uang yang di dapatkan oleh pak parjono untuk membeli aset dan ditumbuhkan.

Ide 1 membuat kondisi keuangan pak Parjono lebih ringan, tetapi memang ide1 memakan waktu lebih lama daripada ide 2, jika pak parjono bertujuan untuk memiliki pola keuangan yang lebih baik.

Pesan: kedua ide tersebut memang membuat kehidupan pak Parjono terkesan lebih miskin, tetapi, dalam waktu beberapa tahun kemudian (asal asetnya bertumbuh) pak Parjono bukan hanya terlihat lebih kaya malahan benar-benar lebih kaya dari kondisi sebelum pemulihan finansial. Gengsi = pengeluaran, jadi prinsipnya adalah: untuk apa memelihara gengsi kalau hanya membuat kita semakin miskin.

Saya pribadi mengalokasikan 500rb-1juta sebulan (untuk sewa mobil) saat harus ke luar kota atau liburan bersama keluarga. Saat budget tersebut tidak terpakai, saya sisihkan dan dikumpulkan terus dalam bentuk emas antam.

Prihatin orang jawa bilang.. 6 bulan berikutnya saya membeli mobil (cash) untuk usaha, dan menyisihkan budget untuk menyewa mobil disaat mendesak, karena mobil yang saya beli memang dialokasikan untuk usaha.

Beberapa bulan kemudian, saya memiliki beberapa mobil salah satunya mobil pribadi, 1 properti (tanah 300m + rumah) dan motor besar (hoby) yang saya beli dengan uang cash.

Memang prihatin harus dibayar diakhir dengan perasaan tenang. Kuncinya: jangan dengar apa kata orang.. karena anda yang berhak mengatur kehidupan dan masa depan keluarga anda.

Gambaran kondisi pak Parjono memang tidak detail, karena saya tidak menghitung berapa nilai harta pak Parjono (mobil, motor, rumah dan lain2). Jika anda menghitungnya semua, menggunakan file MS excel yang telah saya sediakan di download area, maka anda akan dapat lebih mudah mengalokasikan semua faktor financial anda.

Memulai rencana pembebasan Hutang anda untuk selama-lamanya

Kenali semua Hutang, Harta, Aset, Pengeluaran dan Penghasilan serta analisa total. Sebagai contoh:

Program Pengurangan Hutang

pemasukan nama	nilai	aset nama	nilai	harta nama	nilai	pengeluaran nama	nilai	hutang nama	nilai
gaji suami	3,200,000			rumah	185,000,000	angsuran rumah	2,220,311	rumah	346,368,516
gaji istri	2,600,000			mobil	75,000,000	bayar listrik	200,000	mobil	48,355,540
les (istri)	1,200,000			motor	9,000,000	pembantu	450,000	motor	8,450,000
				televisi	1,075,000	uang belanja	900,000		
				vacuum cleaner	800,000	pdam	40,000		
				mesin cuci	1,500,000	bensin mobil	600,000		
				sofa	2,300,000	bensin motor	100,000		
				lemari pakaian1	1,200,000	internet	100,000		
				lemari pakaian2	900,000	pulsa + BB 2 unit	250,000		
				bb1	1,200,000	arisan rt + iuran bulanan	120,000		
				bb2	800,000	perawatan wajah	300,000		
				hp1	300,000	iuran footsal + badminton	300,000		
				hp2	450,000	asuransi	1,050,000		
				laptop	1,500,000	lain-lain	2,300,000		
				meja kursi tamu	3,500,000	angsuran mobil	2,417,777		
				meja kursi makan	2,000,000	angsuran motor	650,000		
				peralatan dapur	600,000				

jumlah pemasukan	7,000,000
jumlah aset	0
jumlah harta	287,125,000
jumlah pengeluaran	11,998,088
jumlah hutang	403,174,056
sisahkan	-4,998,088
harta - hutang	-116,049,056

1	Program Pengurangan Hutang			
2				
3	pemasukan		aset	
4	nama	nilai	nama	nilai
5	gaji suami	3,200,000		
6	gaji istri	2,600,000		
7	les (istri)	1,200,000		
8				
9				
10				
11				

Sebut saja pak Budi (nama samaran) yang datang menemui saya untuk mencari solusi. Beliau bekerja sebagai karyawan swasta, istrinya pun juga bekerja. Sepertinya tidak ada yang salah dengan pola keuanganya. Gajinya berdua terbilang cukup, dan kehidupanya terlihat mapan. Tetapi pak Budi merasa setiap bulan harus memenuhi kekurangan penghasilannya dengan cara menjadi perantara rumah, mobil, dan motor bekas.

Kadang bisa cukup, tapi seringkali tidak cukup sehingga harus bon di kantor tempat dia bekerja. Karena pusing, dan merasa tidak punya tabungan, maka beliau datang menemui saya untuk berkonsultasi.

Berikut data analisa keuangan pak Budi:

hutang	
nama	nilai
rumah	346,368,516
mobil	48,355,540
motor	8,450,000

	2,220,311
	200,000
	450,000
	900,000
	40,000
	600,000
	100,000
	100,000
	250,000
arisan rt + iuran bulanan	120,000
perawatan wajah	300,000
iuran footsal + badminton	300,000
asuransi	1,050,000
lain-lain	2,300,000
angsuran mobil	2,417,777
angsuran motor	650,000

File excel "Program Pengurangan Hutang" ini dapat anda download di download area www.arlikurnia.com . Program ini dapat membantu anda dengan sangat mudah menganalisa kondisi keuangan anda.

Semakin anda mengetahui detail kondisi keuangan anda, maka anda akan menemukan cara yang tepat untuk menguranginya bahkan menghapusnya untuk selamanya.

Perhatikan anak panah diatas yang menunjukan kolom aset yang kosong. Masalah pak budi adalah, dia tidak punya pasif income sama sekali, tetapi punya hutang dan beban angsuran bulanan yang cukup membebani kehidupanya.

Pak Budi punya mobil, motor dan rumah di perumahan yang semuanya masih dalam masa angsuran, maka saya menyarankan untuk menulis semuanya di kolom yang disediakan.

Gaji pak budi 3.200.000, gaji istri 2.600.000 karena istrinya masih mengajar les maka beliau menambahkan 1.200.000 di kolom pemasukan.

Gambar disamping adalah semua pengeluaran rutin pak Budi sekeluarga

harta	
nama	nilai
rumah	185,000,000
mobil	75,000,000
motor	9,000,000
televisi	1,075,000
vacuum cleaner	800,000
mesin cuci	1,500,000
sofa	2,300,000
lemari pakaian1	1,200,000
lemari pakaian2	900,000
bb1	1,200,000
bb2	800,000
hp1	300,000
hp2	450,000
laptop	1,500,000
meja kursi tamu	3,500,000
meja kursi makan	2,000,000
peralatan dapur	600,000

Gambar disamping adalah harta konsumtif, maksudnya harta yang tidak menghasilkan. Kami menambahkan rumah sebagai harta konsumtif karena rumah tersebut untuk tempat tinggal, jika rumahnya disewakan atau menjadi koskosan maka di masukan ke kolom aset.

Cara mengisi kolom hutang adalah dengan menghitung besarnya angsuran bulanan dikalikan jumlah bulan yang belum terbayar. Misal angsuran mobil 24 bulan, sudah dibayar 5 bulan, berarti besar angsuran tinggal dikalikan 19 bulan. Hal ini ditujukan supaya kita mudah menghitung jumlah yang sebenarnya harus dibayarkan seandainya angsuran tersebut tidak ditutup atau hartanya tidak dijual.

Kolom diatas adalah analisa total. Kolom analisa Total tidak perlu diisi, karena sudah menghitung secara otomatis.

Dari semua data pak budi diketahui bahwa pemasukan total pak budi 7 juta sebulan. Jumlah aset 0 rupiah (tidak ada pemasukan dari aset). Jumlah harta konsumtif 287.125.000, pengeluaran bulanan 11.998.088.

Jumlah hutang keseluruhan yang harus diselesaikan sesuai dengan masa angsuran adalah 403.174.056

pengeluaran	
nama	nilai
angsuran rumah	2,220,311
bayar listrik	200,000
pembantu	450,000
uang belanja	900,000
pdam	40,000
bensin mobil	600,000
bensin motor	100,000
internet	100,000
pulsa + BB 2 unit	250,000
arisan rt + iuran bulanan	120,000
perawatan wajah	300,000
iuran footsal + badminton	300,000
asuransi	1,050,000
lain-lain	2,300,000
angsuran mobil	2,417,777
angsuran motor	650,000

Maksud dari "sisihkan" adalah tabungan atau uang sisa bulanan. Data keuangan pak Budi menunjukan bahwa setiap bulan beliau minus 4.998.088

Ya.. hal ini yang harus di carikan solusinya terlebih dahulu.

Jumlah kekayaan yang sebenarnya adalah harta dikurangi hutang. Kalau minus berarti belum mapan kondisi keuanganya. Data pak Budi menunjukan -116.049.056.

Hal ini berarti belum bisa dikatakan mapan, sehingga pak Budi harus segera mengambil tindakan untuk mengatur kembali sistem keuanganya.

Berikut ini adalah 3 rumusan "Rencana Bebas Hutang"

1. Rencana Penghematan besar-besaran
2. Merubah harta konsumtif menjadi aset yang menguntungkan
3. Rencana tambahan penghasilan

Langkah sederhana dalam menjalankan 3 Ruusan tersebut adalah: **"anggap saja anda menata ulang posisi perabot rumah anda".**

jumlah pemasukan	7,000,000
jumlah aset	0
jumlah harta	287,125,000
jumlah pengeluaran	11,998,088
jumlah hutang	403,174,056
sisihkan	-4,998,088
harta - hutang	-116,049,056

Pernahkah anda mengalami bosan atau merasa ada yang tidak efektif dengan posisi perabot- perabot rumah anda?

Biasanya kita cenderung menata ulang, membuang yang tidak dibutuhkan, merapikan kembali, menambahkan yang kurang..

Ya..

Menata ulang kondisi keuangan anda juga sama pentingnya. Karena berapapun uang yang nantinya anda hasilkan tidak akan bisa "ter-tabung" dengan baik kalau sistem keuangan anda berantakan.

Malah menimbulkan masalah hutang baru lagi.. yang menyita pikiran anda.

Nikmatilah proses menata keuangan anda dan mulai menyusun rencana pembebasan hutang anda dengan "TERSENYUM".

Bagaimana cara mengatasi masalah keuangan pak BUDI?

1. Penghematan besar-besaran

Boleh setuju boleh juga tidak, karena penghematan sebetulnya bukan pilihan. Kalau pak budi mau hidup lebih tenang dan lebih kaya dalam beberapa waktu ke depan, memang harus ada pengorbanan. Berikut ini saya berikan skenario tercepat untuk menuju kebebasan finansial. Perhatikan pengeluaran pak Budi:

Perhatikan baik-baik angsuran mobil, angsuran rumah, pulsa+BB, Perawatan wajah, dan Lain-lain. Mari kita kurangi satu persatu.
Saya menyarankan utnuk menghilangkan angsuran rumah, angsuran mobil dan angsuran motor.
"Waduh! Pak.. kalau semua itu dihilangkan berarti barangnya di jual, trus apa saya dan keluarga harus tinggal di kolong jembatan?"
Pak budi merasa keberatan.

Ini hanya rencana, boleh setuju boleh juga tidak, kata saya..

Begini:
Mobil dijual karena tidak produktif dan menambah pengeluaran.. toh tidak setiap hari pak budi naik mobil.
Kalau dijual, maka angsuran pak Budi hilang, dan pak Budi masih punya sisa uang untuk dijadikan aset.

Naa.. kalau rumah dijual trus bagaimana?
Faktanya pak Budi keberatan, jadi ya.. dijual saja trus cari kontrakan yang dekat dengan kantor, kalau bisa di tempat yang agak ramai, dan bisa untuk usaha juga..
Ingat.. GENGSI harus betul-betul ditinggalkan!

Motor juga dijual, lebih baik naik motor yang agak tua usianya tetapi tidak mengansur. (motor tua bukan yang gampang rusak lho.. tetapi motor bekas yang usianya masih dibawah 10tahun yang harganya sekitar 4-6 juta).

Kalau pak Budi melaksanakan saran saya maka perhitunganya adalah:
Penghematan:
Angsuran motor: 650.000
Angsuran Mobil: 2.417.777
Angsuran Rumah: 2.220.311
TOTAL: 5.288.088

Penghematan yang berkaitan:
Bensin mobil: 600.000

Ok sementara pak budi sudah bisa menghemat sebesar total 5.888.088 per bulan.

pengeluaran		hutang	
nama	nilai	nama	nilai
angsuran rumah	0	rumah	346,368,516
bayar listrik	200,000	mobil	48,355,540
pembantu	450,000	motor	8,450,000
uang belanja	900,000		
pdam	40,000		
bensin mobil	0		
bensin motor	100,000		
internet	100,000		
pulsa + BB 2 unit	250,000		
arisan rt + iuran bulanan	120,000		
perawatan wajah	300,000		
iuran footsal + badminton	300,000		
asuransi	1,050,000		
lain-lain	2,300,000		
angsuran mobil	0		
angsuran motor	0		

jumlah pemasukan	7,000,000
jumlah aset	0
jumlah harta	287,125,000
jumlah pengeluaran	6,110,000
jumlah hutang	403,174,056
sisihkan	890,000
harta - hutang	-116,049,056

Fungsi Program ini membuat anda lebih logis dalam me
PR Anda:
- Isi dengan detail supaya mudah menganalisanya
- Pengeluaran apa yang bisa anda kurangi
- Harta apa yang bisa dijual atau disewakan (jadi aset) ur
- Hutang mana yang bisa di kurangi atau refinance dg bu
- Rencanakan membangun aset-aset dan mendapatkan
(lihat n pelajari Video ttg membangun aset)

Lihat bagian yang saya beri tanda merah terutama bagian kotak merah. Dengan 1 langkah saja pak Budi sudah bisa surplus 890.000 / bulan.

aset		harta		pengeluaran		hutang	
nama	hasil	nama	nilai	nama	nilai	nama	nilai
laundri	1,500,000	rumah	0	sewa rumah	666,700	rumah	0
		mobil	75,000,000	bayar listrik	200,000	mobil	48,355,540
		motor	9,000,000	pembantu	450,000	motor	8,450,000
		televisi	1,075,000	uang belanja	900,000		
		vacuum cleaner	800,000	pdam	40,000		
		mesin cuci	1,500,000	bensin mobil	0		
		sofa	2,300,000	bensin motor	100,000		
		lemari pakaian1	1,200,000	internet	100,000		
		lemari pakaian2	900,000	pulsa + BB 2 unit	250,000		
		bb1	1,200,000	arisan rt + iuran bulanan	120,000		
		bb2	800,000	perawatan wajah	300,000		
		hp1	300,000	iuran footsal + badminton	300,000		
		hp2	450,000	asuransi	1,050,000		
		laptop	1,500,000	lain-lain	2,300,000		
		meja kursi tamu	3,500,000	angsuran mobil	0		
		meja kursi makan	2,000,000	angsuran motor	0		
		peralatan dapur	600,000				
		emas batangan	96,000,000				

Trus sekarang pak Budi harus tinggal dimana?
Baik.. kita selesaikan satu persatu, supaya pak Budi tetap bisa hidup nyaman, dan produktif..
Rumah pak Budi dijual, maka pak Budi mendapatkan sisa uang (karena rumah tersebut sudah diangsur selama 2 tahun)

Pak Budi membeli rumah tersebut dengan cara mengangsur seharga 185juta dua tahun yang lalu. Maka harga saat ini tentunya sudah naik, dan disekitar pak Budi rumah bertipe sama sudah mencapai 280juta harganya.

Setelah bertanya pada bank, untuk melunasinya, bank meminta pokok hutang yang tersisa sebesar sekitar 140juta. Pak Budi menjual cepat rumahnya dengan harga 260 juta (bersih

sudah termasuk semua biaya).

jumlah pemasukan	7,000,000
jumlah aset	1,500,000
jumlah harta	198,125,000
jumlah pengeluaran	6,776,700
jumlah hutang	56,805,540
sisihkan	1,723,300
harta - hutang	141,319,460

Dengan harga tersebut banyak yang mau dan akhirnya rumah terjual.

Dengan menjual rumah tersebut maka pak Budi mendapatkan uang sisa sebesar 120 juta rupiah, bukan untuk bersenang-senang tetapi untuk memperbaiki kondisi keuanganya.

Uang tersebut harus masuk ke kolom Harta aktif atau aset.

Mengalokasikan harta konsumtif menjadi aset

jumlah pemasukan	7,000,000
jumlah aset	1,500,000
jumlah harta	149,925,000
jumlah pengeluaran	7,076,700
jumlah hutang	0
sisihkan	1,423,300
harta - hutang	149,925,000

Pak Budi mencari lokasi tempat tinggal baru (menyewa) sebuah rumah Luas bangunan 65, luas tanah 125m seharga 24juta untuk 3 tahun.. maka pak Budi masih memiliki uang sebesar 96juta.

Bagaimana menngelola 96juta?
16 juta dibudgetkan untuk membuka usaha laundry
80 juta dibelikan emas batangan (antam) untuk menjaga nilainya. Ini hasil dari pengaturan tersebut:

harta		pengeluaran		hutang	
nama	nilai	nama	nilai	nama	nilai
rumah	0	sewa rumah	666,700	rumah	0
mobil	0	bayar listrik	200,000	mobil	0
motor	9,000,000	pembantu	450,000	motor	0
televisi	1,075,000	uang belanja	900,000		
vacuum cleaner	800,000	pdam	40,000		
mesin cuci	1,500,000	bensin mobil	0		
sofa	2,300,000	bensin motor	100,000		
lemari pakaian1	1,200,000	internet	100,000		
lemari pakaian2	900,000	pulsa + BB 2 unit	250,000		
bb1	1,200,000	arisan rt + iuran bulanan	120,000		
bb2	800,000	perawatan wajah	300,000		
hp1	300,000	iuran footsal + badminton	300,000		
hp2	450,000	asuransi	1,050,000		
laptop	1,500,000	lain-lain	2,300,000		
meja kursi tamu	3,500,000	angsuran mobil	0		
meja kursi makan	2,000,000	angsuran motor	0		
peralatan dapur	600,000	sewa mobil	300,000		
emas batangan	96,000,000				
emas batangan2	26,800,000				

Pak budi memiliki laundri dengan penghasilan bersih (1,5juta / bulan) tanpa terlibat. Biaya sewa rumah dimasukan kedalam kolom pengeluaran dan dihitung bulanan, yang artinya uang tersebut akan disisihkan dari penghasilan pak Budi dan disimpan untuk 3 tahun mendatang. Jadi pak Budi masih memiliki 24juta 3 tahun kedepan.

Harta pak budi bertambah yaitu emas batangan sebesar 96 juta.

Bagaimana dengan kesimpulan kondisi keuangan pak Budi untuk sementara?

Kondisi keuangan pak Budi terlihat mulai membaik. Surplus 1,723.300

*Ralat: Jumlah aset seharusnya adalah "pasif income rutin" bukan dihitung dari nilai aset melainkan berapa yang dihasilkan dari pasif income rutin bulanan.

Harta pak Budi yang tadinya minus sekarang plus 141.319.460 OK, sekarang kita kelola mobil Pak budi
Harga beli mobil pak Budi 75Juta, sedangkan pokok hutangnya adalah 35 juta.. maka pak Budi menjualnya cepat dengan harga murah (69Juta) perhitunganya adalah: Mobil:
69.000.000 – 35.000.000 = 34.000.000

Saat saya menyarankan pak Budi untuk menjual motor beliau keberatan.. dan memilih untuk melunasinya.

Ok.. masih bisa karena pak Budi kini memiliki cash, Hutang motor pak Budi + Bunga = 8.450.000

Saat melunasinya pak Budi membayar sebesar 7.200.000 (pokok + pinalti) maka uang penjualan mobil pak Budi berkurang.

34juta-7,2juta = 26,8 juta

Uang tersebut dibelikan emas batangan yang kedua untuk menyelamatkan nilainya. Sekarang kondisi keuangan pak Budi adalah seperti disamping.

Perhatikan kesimpulan setelah pak Budi menyewa rumah, dan menjual mobilnya. Pak Budi menambahkan budget 300rb / bulan untuk menyewa mobil saat ada keperluan yang memang harus memerlukan mobil. Dan memiliki kelebihan penghasilan untuk ditabung sebesar 1,4juta rupiah.

Emas batangan pak Budi sekarang sebesar 96 juta+26,8 juta (ya.. lebih dari seratus juta berupa emas batangan.)

Untuk apa emas batangan pak budi? Begini..
Goal pak Budi selanjutnya adalah, menambah terus penghasilanya untuk membeli rumah dengan uang cash..

Maka goal utama pak Budi adalah:

Memiliki simpanan pengaman (emas batangan) sebesar 6x pengeluaran bulananya
Memiliki simpanan emas yang akan dibelikan properti beberapa waktu kedepan (setelah mencukupi) untuk dijadikan aset (yang menghasilkan pasif income) dan tempat tinggal.

Untuk mempercepat proses tersebut maka pak Budi dan istrinya setuju untuk lebih berhemat secara extreem dan bersenang-senang kemudian.

Dengan melakukan proses pertama ini (penghematan besar-besaran) dan kedua (alokasi ulang harta konsumtif menjadi produktif, maka hal tersebut akan lebih cepat terlaksana.

2. Penghematan pengeluaran

pengeluaran	
nama	nilai
sewa rumah	666,700
bayar listrik	200,000
pembantu	450,000
uang belanja	900,000
pdam	40,000
bensin mobil	0
bensin motor	100,000
internet	100,000
pulsa + BB 2 unit	250,000
arisan rt + iuran bulanan	120,000
perawatan wajah	120,000
renang	100,000
asuransi	1,050,000
lain-lain	0
angsuran mobil	0
angsuran motor	0
sewa mobil	300,000
ganti oli+servis motor	150,000
makan diluar	500,000
isi dompet	600,000
sedekah	750,000

Mari kita tinjau ulang pengeluaran pak Budi

Dari data dibawah .. mana yang bisa dikurangi atau dihilangkan. Maka pak Budi berdiskusi dengan istrinya untuk menguranginya.

1. Iuran footsal+badminton: pak Budi beralasan berolahraga untuk kesehatan.. pertanyaanya: adakah olahraga yang gratis dan menyenangkan?

Tentu saja ada. Pak Budi tinggal di dekat kantor dan berjalan kaki membuatnya lebih sehat
Seminggu sekali menyempatkan jogging pagi di taman bersama istri dan anaknya
Sabtu sore pak Budi beserta keluarga berenang sambil rekreasi ringan (sekeluarga hanya perlu 25rb rupiah biaya masuknya, dan pak Budi membawa bekal makanan + minuman) maka pengeluaran 300rb disusut hanya 100rb untuk berenang seminggu sekali.

jumlah pemasukan	7,000,000
jumlah aset	1,500,000
jumlah harta	149,925,000
jumlah pengeluaran	6,396,700
jumlah hutang	0
sisihkan	2,103,300
harta - hutang	149,925,000

2. Karena pak Budi setuju untuk mengalokasikan biaya olahraga maka sang istri pun juga menghemat biaya perawatan wajah.. dari 300rb menjadi 120rb sebulan

3. Biaya "lain-lain" saya pertanyakan untuk diperjelas.. karena jumlahnya besar, maka pak budi menjawab biaya itu fleksible, kemarin untuk cuci mobil, ganti oli mobil dan motor, rekreasi, makan diluar kalau bosan dll.

Naa.. Ini yang perlu di BUDGET ulang. Sekarang pak Budi tidak punya mobil maka tidak terbebani lagi dengan biaya cuci dan ganti oli yang terlalu besar.
Maka biaya tersebut dialokasikan ulang: Sedekah: 750.000
Ganti oli +servis motor 150.000
Makan diluar 500.000 sebulan "Ada lagi pak..?" tanya saya..
"mmmm… apa ya? Paling ngisi dompet pak.."
Oke lah dompet pak Budi dan istri masing masing kita isi dengan uang 300rb jadi total 600rb.

Berarti total 2juta.. lumayan bisa menghemat 300rb dari pengeluaran sebelumnya. Berikut hasil dari penghematan pak Budi

Hehe.. sim salabim, sekarang pak Budi memiliki sisa uang 2.1 juta perbulan Pertanyaanya:
Dengan merubah cara hidup pak Budi, apakah ada tekanan psikologis?
Jawab:
Ya.. pasti ada.. kalau Pak Budi tidak menerapkan tehnik awal yaitu Tuhan dan Endapkan. Kalau dua tehnik tersebut diterapkan, pak Budi bahkan lebih tenang dan bahagia kehidupanya..
Coba bayangkan:
Sebelum mengurangi hutang, pak Budi hidup dengan GENGSI, orang melihatnya sebagai orang kaya tetapi dibalik itu, pak Budi sedang menumpuk kesengsaraan dengan bekerja keras membayar bunga.
Tidak jarang keharmonisan pun terganggu, karena berpikir terlalu keras untuk membayar angsuran maka seringkali pak Budi berdebat dengan istri, tidak hanya itu.. kondisi ini juga mengganggu kreatifitas pak Budi bahkan mengganggu konsentrasinya untuk bekerja di kantor.

Dengan cara mengurangi hutang, pak Budi bisa lebih harmonis, setiap sabtu berenang bersama keluarga. Minggu jogging di taman, sambil bercanda..
Ya waktu yang berkualitas..

Hari biasa mereka disibukan dengan aktifitas-aktifitas yang sangat produktif, dan membangun..

Ketika ditanya oleh rekan kantor: “pak kok sekarang jalan kaki.. mobilnya dijual ya..” Pak Budi dengan rendah hati menjawab, iya.. mobil saya jual, sekarang saya jalan kaki karena rumah lebih dekat.. lagian coba hidup lebih sehat.

Tidak sedikit yang menyindir dan mengolok-olok dibelakang, tetapi pak Budi sanggup tersenyum dengan tenang..
Kok bisa senyum dengan tenang?
Ya jelas lah.. yang mengolok-olok masih bergelut dengan hutang, tapi pak Budi memiliki harta liquid berupa emas batangan senilai lebih dari seratus juta, kehidupanya lebih harmonis, tidak punya angsuran, dan penghasilan bulananya surplus 2juta lebih.

aset		harta	
nama	hasil	nama	nilai
laundri	3,500,000	rumah	0
fitnes	6,700,000	mobil	0
		motor	9,000,000
		televisi	1,075,000
		vacuum cleaner	800,000
		mesin cuci	1,500,000
		sofa	2,300,000
		lemari pakaian1	1,200,000
		lemari pakaian2	900,000
		bb1	1,200,000
		bb2	800,000
		hp1	300,000
		hp2	450,000
		laptop	1,500,000
		meja kursi tamu	3,500,000
		meja kursi makan	2,000,000
		peralatan dapur	600,000
		emas batangan	16,000,000
		emas batangan2	26,800,000
		emas batangan3	25,000,000

96juta-80juta
modal fitnes

Baik.. pak Budi menjalankan kondisi tersebut dalam 1 tahun (prihatin orang jawa bilang), dan hasilnya pak Budi memiliki tabungan 25juta dari sisa penghasilan bulanannya yang dia belikan emas batangan.

Kini emas batangan pak Budi Bertambah 25juta.

Setelah setahun hidup tenang, pak Budi menginginkan percepatan.. maka beliau punya ide membuat tempat fitnes di rumahnya.. dan menjual sebagian emas batanganya untuk modal membangun + membeli alat fitnes.

Maka :
Bangunan: 25juta

Alat fitnes 55juta

Pak Budi menghemat pembelian alat fitnes dengan cara berburu alat bekas yang masih bagus kondisinya (alat fitnes sebagian besar terbuat dari logam, maka saat membeli bekas... kemudian menjualnya kembali seandainya resiko bisnis merugi.. tidak akan terpaut jauh penyusutan harganya)

Pak Budi menghabiskan 80juta untuk membangun bisnis fitnesnya.

Karena tempat fitnes dan laundrynya berdekatan.. hal tersebut berdampak positif terhadap bisnis laundrinya yang sudah berjalan 1 tahun, sekarang mampu menghasilkan penghasilan bersih sekitar 3,5juta sebulan.

Dan tempat fitnesnya pun dengan mudah terpromosikan juga dari pelanggan laundrinya yang datang silih berganti setiap hari.

Rata-rata penghasilan bersih tempat fitnes dipotong listrik dan karyawan sekitar 6,7juta Coba kita lihat kolom pasif income pak Budi.

jumlah pemasukan	7,000,000
jumlah aset	10,200,000
jumlah harta	94,925,000
jumlah pengeluaran	6,396,700
jumlah hutang	0
sisihkan	10,803,300
harta - hutang	94,925,000

Sekarang pak Budi memiliki sisa uang 10juta rupiah sebulan yang dihasilkan sebagian dari pasif income bisnisnya..
Ya.. bisnis fitnes cenderung pasif karena tidak ada aktifitas jual-beli yang terlalu rumit.
Jangka waktu sewa rumah pak Budi tinggal 24bulan lagi..
Dan kalau dihitung sementara.. maka pak Budi akan sanggup mengumpulkan 240juta rupiah dalam 2 tahun kedepan.

Dari gambaran sementara ini saja pak Budi sudah bisa membayangkan membeli rumah seharga 200juta lebih, secara cash.. dan tetap menyewa rumah tempat dia tinggal 2 tahun kemudian.

Meskipun harganya sudah naik.. pak Budi masih punya uang karena sudah menyisihkan uang sewa dan tingga menambahnya sedikit.

Karena pak Budi sekeluarga sudah menempati rumah baru yang lebih kecil, maka rumah sewanya hanya digunakan untuk usaha.

Pak Budi menyekat bagian dalam rumah yang dia sewa untuk dijadikan kos-kosan 6 kamar yang sebulan perkamar 250rb..
Ya..

Pak Budi menambah pasif incomenya lagi sebesar 1,5juta sebulan dari kos-kosan. Padahal dia hanya penyewa rumah..

Dari konsep bebas hutang diatas maka kita bisa menyimpulkan, bahwa dengan menerapkan 3 Rumusan Bebas Hutang, pak Budi terbebas dari banyak hal yaitu:

1. Seharusnya pak Budi masih membayar angsuran rumah (total 15thn), sekarang

hanya dalam 3 tahun sejak merubah kondisi keuanganya.. pak Budi sudah bisa membelinya secara cash

2. Pak Budi yang tidak memiliki pengaman finansial, kini masih memiliki emas batangan, sebesar 6x lebih besar dari pengeluaranya perbulan. Dimana pada saat terjadi resiko pekerjaan.. pak Budi tidak terganggu finansialnya.
3. Tadinya pak Budi mengejar kekurangan angsuran dengan cara aktif menjadi makelar, sekarang bisnisnya menghasilkan pasif income.
4. Pak Budi beserta istri sudah mempersiapkan diri menghadapi pensiun sejak awal, jadi pada saat pensiun, tidak hanya mendapat pesangon dan dana pensiun, tetapi sudah memiliki usaha dan mengasah mental enterpreneurnya.
5. Istri pak Budi adalah seorang guru yang teman-temanya seringkali menggadaikan SK untuk biaya kuliah anak, untuk membangun rumah, pernikahan anak dll, kini beliau sudah mempersiapkan beberapa bisnis dengan pengelolaan ringan, yang bisa menambah tabunganya untuk keperluan-keperluan besar di masa mendatang.. tanpa harus menggadaikan SK.
6. Tadinya pak Budi mengangsur mobil, dengan aktif income sampai pusing.. sekarang pak Budi sedang mempersiapkan membeli beberapa mobil secara cash untuk disewakan dan menambah tabel pasif income.

Ya.. dengan cara ini, dalam 5 tahun saja pak Budi sudah mampu memutar uang cash, dan menghasilkan beberapa pasif income dari bisnis laundry, fitnes, dan memiliki dua unit mobil untuk disewakan. Tunggu.. belum lagi tabungan emas batangan dan rumah kecilnya yang dibeli secara cash.

Karena sudah tahu caranya, membangun kekayaan pribadinya dengan perasaan tenang..

Pertanyaanya: Apakah kisah pak Budi tersebut diatas itu nyata?

Jawaban: Tidak.. Pak Budi hanyalah cerita yang kondisinya mirip dengan saya. Mengapa saya tidak mengambil contoh dari pengalaman pribadi..? karena saya tidak bekerja (bukan pegawai) dari dulu hingga sekarang, sehingga penghasilan saya tidak rutin.

Kalau saya gunakan sebagai contoh.. tentunya banyak pembaca yang kebingungan, karena contohnya tidak mirip dengan kondisi para pembaca yang mayoritas adalah pegawai. (pengusaha di Indonesia jumlahnya tidak sampai 5%). Maka saya membuat sosok pak Budi ini se real mungkin.

Meskipun pak Budi tidak nyata.. semua perhitunganya adalah nyata. Dan keputusan-keputusannya juga sebagian besar yang saya gunakan di dalam kehidupan saya.

Pertanyaan2: Apakah anda (penulis) juga bebas dari segala macam angsuran

Jawab: ya.. betul sekali, karena saya sudah mengakhirinya sejak akhir tahun 2012, dan memulai dari Nol.

Pertanyaan3: Apakah anda juga membeli properti dan kendaraan secara cash?

Jawab: Ya.. saya membeli properti dan semua kendaraan saya dengan cara cash.. dan bisa menunjukkan pada siapapun apabila ingin membuktikan. Tetapi saya tidak menunjukkanya pada publik untuk menghindari perasaan takabur.

Bagaimana mengatasi masalah Hutang Kronis dengan metode TENANG dalam 30 hari

kedepan.

Apabila anda memiliki jenis hutang yang kronis, setelah membaca tulisan-tulisan saya anda pasti bertanya

“contoh pak Budi kan termasuk kategori hutang ringan.. karena bisa selesai setelah pak Budi menjual sumber hutangnya. Sedangkan hutang saya begitu besar sehingga tidak cocok menggunakan cara yang dilakukan pak Budi.”

Betul sekali..
Beberapa kali saya bertemu dengan orang yang memiliki hutang kronis, antara lain:

1. Seseorang dikejar-kejar oleh nasabah BPR tempat dia bekerja dulu, karena bos nya lari dan masih memiliki tanggungan deposito nasabahnya bernilai Milyaran rupiah. Menurut saya masalah ini bukan salah orang itu, karena statusnya hanya bekerja.. hanya saja beban moralnya sangat tinggi.

*saran: selesaikan dengan pihak berwajib, dan berkomunikasi aktif dengan nasabah yang dirugikan.. bersikaplah bahwa sebenarnya anda juga korban.

2. Seseorang mengalami kerugian berbisnis Forex padahal modalnya dulu milyaran rupiah yang dia dapatkan dari mengagunkan beberapa sertifikat milik mertua, dan beberapa temanya. Setelah mengalami kerugian, semua orang menuntut dan mengejar, karena properti yang diagunkan terancam disita dalam waktu dekat.

*saran: dalam kondisi seperti ini, pasti dia mengalami depresi berat dan keinginan untuk kabur begitu besar. Perdalam Bab1 (Tuhan) dan bab2 (Endapkan) lakukan dulu semaksimal mungkin. Karena yang anda butuhkan sekarang bukan strategi, melainkan keajaiban.

Sadari kesalahan anda, dan berniat sungguh-sungguh untuk membayarnya.. berapa tahunpun yang diperlukan. Ya.. karena ini adalah kesalahan anda (berspekulasi dengan modal orang lain). Setelah melakukan syarat bab1 dan 2, lakukan brainstorming. Tapi ingat, jangan melakukan brainstorming sebelum anda melakukan apa yang saya sarankan di bab 1 dan 2.

Pada saat melakukan brainstorming biarkan pikiran anda bekerja, dan jika anda melakukanya setiap hari maka pikiran anda akan segera terlatih dalam beberapa hari untuk menemukan solusi-solusi jitu. Pada saat melakukan brainstorming, lihat semua kemungkinan mulai dari penampilan fisik anda, skill anda, hubungan relasi anda, skill teman-teman dan saudara anda.

Keluarlah sejenak untuk melihat dunia luar, dengan tenang.. dan kembali lagi melakukan brainstorming secara berulang-ulang. Solusi akan segera datang di tengah-tengah anda melakukan proses tersebut.

3. Seseorang yang merasa terancam kehidupanya beserta keluarga ditengah-tengah desakan rentenir yang menagih hutangnya. Jumlahnya tidak besar, tetapi bunga-berbunga telah menghabiskan seluruh isi rumahnya.

*saran: tindak pidana kekerasan, ancaman, dan tekanan diatur oleh hukum di negara kita. Tindakan tersebut bisa dilaporkan, dan rentenir tidak berhak mengambil / menyita apapun dari anda. Apabila hal tersebut terjadi, maka laporkanlah kepada pihak berwajib bahwa anda

merasa terancam.

Sedangkan masalah hutang-piutang diatur oleh hukum perdata, anda bisa bernegosiasi ulang dan mengatur cara pembayaran yang bisa anda lakukan. Tapi ingat, sebelum itu lakukan dulu proses bab1 dan 2 secara maksimal.

Bab 4. Action

Hal pertama dan terpenting adalah : matikan televisi anda, kalau anda masih tertarik untuk menontonnya… JUAL!

Hey.. Arli, apakah anda serius?

Ya.. mengapa tidak? Coba amati aktifitas anda sehari-hari. Apakah anda setelah menyaksikan acara TV kemudian anda menemukan cara untuk lebih kaya..?

Kalau jawabanya iya maka tonton terus.. tapi kalau tidak matikan, atau jual sekarang.

Pasti anda ditentang oleh pasangan atau anak anda.. kalau hal itu terjadi, negosiasikan dengan mereka.

Mengapa mematikan televisi merupakan hal terpenting untuk segera bebas hutang?

1. Menonton televisi menyita beberapa jam waktu anda, yang membuat anda tidak efektif. Beberapa murid saya beralasan: "pak manusia kan butuh hiburan, masak kerja terus" Jawaban saya sangat sederhana.. banyak hiburan yang lebih menarik untuk dikerjakan setelah goal anda tercapai.. misal: makan di restoran mahal, membeli properti, jalan-jalan ke luar negeri. Tetapi sayang sekali anda tidak bisa punya kebiasaan nonton tv dan menjadi kaya dalam waktu singkat. Ingat silahkan menghibur diri setelah goal tercapai.. bayar hasil kerja anda.
2. Pikiran menjadi tergantung dengan hiburan, dan menonton TV di sofa membuat kondisi tubuh menjadi terlalu nyaman sehingga memunculkan kebiasaan baru yaitu "Menunda atau Procastination"
3. Televisi diciptakan untuk konsumen, banyak hal menarik yang diiklankan dan membuat anda membayar banyak hal yang belum tentu anda butuhkan.
4. Banyak sekali informasi negatif seperti berita korupsi, perang, kriminalitas dan lain-lain yang masuk kedalam pikiran anda, disaat anda membutuhkan lebih banyak hal-hal positif.

Saya tidak melihat televisi selama bertahun-tahun untuk membangun kreatifitas, dan memasukan banyak sekali ilmu marketing ke dalam otak saya.

Dari tahun 2003 saya memutuskan untuk tidak menonton apapun tayangan televisi.. ya saat itu saya masih kuliah, dan memutuskan untuk mandiri hidup di kontrakan sambil berbisnis komputer.
Padahal saya kuliah satu kota dengan rumah tinggal orang tua saya, yang hanya berjarak 3km saja. Sampai saya menikah dan tinggal di Karanganyar.. saya tidak membeli televisi, 1thn kemudian, baru saya membeli televisi (bukan karena tidak mampu beli..) tapi karena ingin mempositifkan pikiran kami sekeluarga.

Sampai saya menulis e-book inipun televisi saya hanya memutar program anak-anak untuk si kecil yang senang bernyanyi, belajar bahasa inggris, dari program TV.

Ya.. Saya sengaja memilih dengan selektif apapun yang masuk ke pikiran saya. Ingat bahwa "anda adalah apa yang setiap hari anda pikirkan".

Arli.. kalau ketinggalan informasi bagaimana?

Maksud anda.. ketinggalan informasi positif atau negatif? Percayalah, anda tidak akan miskin jika ketinggalan informasi di TV, dan anda juga tidak akan kaya dengan update informasi di TV.

Action – belajar dari kesalahan.

Setelah mempelajari dari berbagai macam seminar, dan mempraktekan ilmu, banyak sekali pengalaman mulai dari yang gagal menyakitkan sampai sukses luar biasa (diluar perkiraan saya).

Kadang dunia bekerja dengan cara aneh, yang tidak pernah kita pikirkan. Memang awalnya saya melakukan kesalahan yang berakibat saya menjadi penghutang dalam jumlah besar (menurut ukuran saya) tapi peristiwa-peristiwa tersebut memacu pikiran saya untuk belajar dan menyempurnakan metode.

Di tahun 2008 saya menggeluti bisnis Network Marketing berbasis keagenan pulsa (sebelumnya saya pernah menjalankan bisnis-bisnis serupa dan kurang berhasil). Memang sebelumnya saya pernah menjalankan beberapa bisnis berbasis produk herbal (china) dan air minum kemasan yang belum sempat menghasilkan secara optimal, tetapi sudah saya tinggalkan (karena kepepet kebutuhan saat itu dan mencari sumber income yang lebih besar).

Saat saya mulai mendapatkan hasil di bisnis keagenan pulsa (jaringan semacam MLM), saya mulai mencari cara untuk mempercepat penghasilan saya dari sekitar 3juta sebulan menjadi diatas 10juta sebulan.

Saat itu terhitung 2 bulan sudah sejak saya jalankan bisnis tersebut, dibulan pertama saya mendapat hasil 600rb, bulan kedua sekitar 3juta. Melihat perkembangan yang cukup bagus saya memutuskan untuk lebih serius dan mencoba meningkatkan penghasilan saya diangka 10juta (target pribadi).

Dan saya mencari terus caranya..

Saat itu saya hanya punya motor jupiter z (masih dalam masa angsuran) dan sangat menginginkan untuk memiliki mobil. Maka saya tingkatkan jumlah action saya yang tadinya hanya bertemu 2-3 orang perhari, menjadi 10-15 orang perhari.

Ya.. di bulan ke tiga tersebut saya hanya tidur 2-4 jam sehari dan fokus sekali demi impian saya.

Kerja keras saya terbayarkan, saya lihat atm bca terdapat komisi sebesar 10juta (kurang lebih) hasil akumulasi komisi harian saya selama sebulan.

Saya membeli koran dan browsing di google, untuk mencari mobil dan mempertimbangkan bagaimana cara membayarnya.

Beberapa hari kemudian saya jual motor saya setelah saya lunasi dari hasil komisi dan

akibatnya saya sudah tidak punya kendaraan..

Mau tidak mau harus punya kendaraan lagi (kepepet), karena aktifitas saya semakin meningkat. Setelah mendapatkan “DIJUAL mobil BMW 520i vanos” di iklan koran langsung saya hubungi penjualnya, meskipun saya hari itu belum pegang uang.

Dia minta 45juta, dan iseng saya tawar 41 juta.. (dengan harapan penjualnya ngga kasih). Eh.. malah dikasih..

Dan saya berikan tanda jadi 1,5juta sambil saya minta kwitansi pembayaran tanda jadi. Hari itu saya pusing sekali mikir gimana caranya cari sisa uangnya..

Terpikirlah leasing (ini awal saya terlibat terlalu dalam dengan bunga).

Saya hubungi beberapa leasing yang direferensikan oleh teman, kemudian saya ceritakan bahwa saya mau beli mobil tapi uang saya kurang.

Salah satu leasing menawarkan hanya dengan DP 11 juta angsuran 1,8juta perbulan x 24 saya sudah bisa bawa mobil tersebut.

Dan … saya memprosesnya.

Beberapa hari kemudian mobil sudah ditangan saya, perasaan gembira bercampur aneh (beberapa hari sebelumnya saya menjual motor saya, sekarang bawa BMW) setengah tidak percaya..

Setelah sampai dirumah, saya undang semua agen saya, dan menunjukan bahwa bisnis ini nyata..

Ya.. tidak heran sejak saat itu bisnis saya berkembang sampai memiliki 50rb agen dibawahnya.

Penghasilan saya diatas 10juta sebulan. Ya.. sepertinya cara ini menyenangkan dan tidak ada yang salah. Tetapi beberapa tahun kemudian, lebih dari 100 orang meniru cara ini dan banyak yang bermasalah dengan angsuranya.

Saya merasa bersalah, dan berhenti dari bisnis tersebut.

Pelajaran berharganya adalah: Saya memecah masalah menjadi sebuah plan yang nyata.. waktu deal harga 41juta (saat itu saya belum punya uang) otak saya berputar kencang mencari cara.

Dari mana bayar dpnya? Bagaimana sisanya? Bagaimana membayar angsuranya? Dan menjawabnya satu persatu dengan ACTION. Otak kanan saya bekerja maksimal.

Kesalahanya adalah: saya membayar mobil tersebut dengan cara leasing dan membayar angsuranya dengan aktif income (seharusnya dengan pasif income). Ya.. saat itu saya belum mengetahui caranya, maka sekarang saya benar-benar menghindari kredit. Otak kiri tidak saya gunakan sama sekali dan membuat saya terjerumus semakin dalam.

“Gunakan otak kanan dengan maksimal – dan seimbangkan otak kiri anda untuk mencari cara

aman, efektif dan efisien."

Setelah mengetahui dimana letak kesalahanya, dan apa pelajaran yang perlu diambil dari peristiwa tersebut, maka saya merumuskan konsep T.E.N.A.N.G di ebook ini dan mensharingkan pada anda.

Jual semua asalkan hutang anda bisa lunas, atau akan terjadi pertarungan sengit antara angsuran dan pasif income.

Dengan bantuan file excell anda bisa mendata kembali apa saja yang anda miliki, berapa detail hutang anda, dan lain sebagainya sehingga anda bisa merencanakan dengan akurat apa yang anda lakukan menuju ke hari kebebasan anda.

Kalau semua yang anda jual belum menutupi (kondisi minus) maka anda harus merencanakan sebuah pertarungan.

Ya.. Mengapa saya ibaratkan dengan pertarungan, karena jangan berharap anda bisa melakukanya dengan santai dan nyaman. Proses ini akan penuh perjuangan.

Saya menulis ini seolah seperti seorang pramugari yang berbicara "para penumpang yang terhormat, harap kencangkan sabuk pengaman anda karena dalam beberapa saat kita akan melewati kondisi cuaca yang kurang baik."

Tenang anda akan tetap aman, cuman sedikit guncangan saja.. tetapi percayalah, anda AMAN.
Arli.. pertarungan seperti apa maksud anda?
Maksud saya adalah: anda harus mengatur sedemikian rupa supaya berapapun besar angsuran anda tidak dibayar dari keringat dan kerja keras anda, melainkan dari pasif income.
Bagaimana..? bukankah ini ide bagus? Pertanyaan besarnya adalah "BAGAIMANA CARANYA?"
Sebagai contoh: waktu saya punya angsuran beberapa mobil, yang jumlah perbulanya adalah (sekitar) 10juta, maka saya harus berbisnis dan memutar uang dengan kemampuan saya untuk menghasilkan lebih dari beban angsuran tersebut.

Ini konyol..

Karena yang saya rasakan adalah saya harus bekerja keras setiap hari (tidur hanya 2-4jam sehari), nyetir sendiri ke luar kota, jarang tersenyum karena emosional, prospek sana-sini, masih berfikir besok siapa lagi yang di prospek, dan mengalami semua penderitaan tanpa memperhatikan bahwa saya punya keluarga disaat saya kehabisan waktu, energi dan pikiran saya.

Itupun masih resiko bisa bayar atau tidak.. Naa..

Maka dari itu kita belajar dari pengalaman, dan sejak november 2012 saya putuskan untuk tidak lagi berurusan dengan kredit sama sekali.

Seharusnya yang membayar kredit adalah pasif income.. lebih baik saya beli sapi daripada beli mobil. Misal perhitungan harga 1 sapi perah adalah 12juta rupiah. Sapi tersebut sehari menghasilkan 10 liter susu (harga perliternya 5rb).

Berarti pasif incomenya 50rb per hari atau 1,5 juta sebulan. Kotoran sapi pun ternyata laku dijual sebagai pupuk dan bisa dijadikan sebagai keuntungan tambahan untuk menutup biaya operasional seperti pakan ternak, vitamin, dll.

Dari bab "Belajar dari Kesalahan" seharusnya saya tidak men Top Up pinjaman mobil saya untuk membuka kafe.. tapi seharusnya untuk membeli sapi dan menghasilkan pasif income.

Kalau 1 mobil angsuran 1,8juta kemudian setelah diangsur setahun lebih bisa cair 15juta tentunya sudah cukup untuk membeli 1 ekor sapi dan menutupi biaya lain yang timbul, sehingga angsuran 1,8 juta bisa dibayar sebagian dari hasil bersih dari susu sapi dan penjualan kotoran sapi, tentunya setelah dikurangi semua biaya operasional.

Semakin kreatif ide anda untuk membuat pasif income maka semakin bagus pula solusi pertarungan antara pasif income dengan angsuran anda.

Ide lain mengangsur mobil dari pasif income:

1. Jika mobil anda tipe suv (avanza, xenia dll) Coba buat proposal untuk sponsorship iklan branding yang dipasang di mobil anda, tawarkan ke beberapa perusahaan untuk memasang iklan di mobil anda, dan bedakan tarifnya misal: full sticker 6juta setahun, 50% sticker 4juta setahun dll.
2. Cari supir untuk jemputan anak sekolah dan mulailah usaha tersebut. Beri diskon untuk pembayaran dimuka per 6 bulan.
3. Manfaakan waktu luang untuk antar katering atau laundry (dengan mempekerjakan supir juga).

Ya.. intinya kalau mobil anda masih menyedot penghasilan, coba cari ide-ide kreatif seperti contoh diatas untuk membuatnya menghasilkan. Action lebih banyak supaya anda mendapat ide kreatif.

Jangan biarkan mobil anda diam dirumah sedangkan anda ngos-ngosan mbayar..

Kalau anda sudah mengangsurnya lebih dari setahun, bisa ajukan top-up (refinance)atau panjangkan jangka waktunya tapi ringankan angsuran bulananya. Tanyakan kembali pada pihak leasing.

Sekedar info BMW saya telah di top-up sebanyak 3x sebelum akhirnya saya jual murah. Saya menggunakan uang hasil top up untuk membuka laundry, dan kafe, topup yang ketiga saya lakukan untuk meringankan angsuran.

Arli.. bagaimana kalau mobil saya bukan tipe yang mudah untuk usaha, seperti sedan misalnya.

Ini ide solusinya:

- Jual saja dan ganti yang lebih murah (kalau anda sudah mengangsur lebih dari setengah jalan menuju lunas)
- Jual saja kalau ada sisa uang gunakan untuk membeli aset yang lebih menguntungkan atau barang yang naik harganya seperti emas batangan. Naik motor pun tidak masalah, anda tidak akan kehilangan harga diri hanya karena naik kendaraan roda dua.
- Jual saja dan beli beberapa motor bekas dengan harga murah, anda bisa merawatnya kemudian menjualnya dengan harga tinggi (ceritanya mulai bisnis jual-beli motor).

Berbisnis tanpa uang pinjaman Bank

Seperti memberi harapan kosong.. itulah kesan pertama dari judul "Berbisnis tanpa uang pinjaman Bank". Beberapa orang memang tidak menganggap serius.. atau berfikir apa yang saya sampaikan mungkin terlalu berlebihan.

Saya katakan sejujurnya.. Ini nyata!

Dalam bab ini akan saya berikan tehniknya pada anda.. karena dalam satu setengah tahun saya menghasilkan omset lebih dari 4,5 Milyar rupiah dari sebuah perusahaan yang saya bangun dengan modal 1,8 juta rupiah saja. Itupun patungan berdua, jadi satu orang hanya 900rb.

Saat anda berkomitmen.. maka Tuhan menunjukan jalannya!

Pernyataan diatas merupakan kepercayaan mutlak yang selalu menancap di benak saya. Pada saat berfikir membangun perusahaan, pasti anda membayangkan investasi dalam jumlah besar di awal.

Ya.. kalau perusahaan tersebut dibangun oleh orang waras.. saya termasuk orang Gila yang membangun perusahaan, jadi mohon dimaklumi.

Nah.. apa syarat utama membangun bisnis tanpa modal Bank?

Tentunya semua bisnis perlu modal. Saya katakan tanpa modal, bukan berarti membangun perusahaan pakai daun.. ya jelas pakai uang. Tapi sumbernya dari mana..?

Naa.. ini yang akan saya bocorkan pada anda, siapa tahu kelak anda juga membuat perusahaan dengan cara saya. Saya mendoakan kesuksesan anda sepenuh hati..

Masih ingat cerita michel lotito yang mampu memakan sepeda bahkan pesawat chesna? Masih ingat juga tehnik brainstorming yang saya berikan di bab sebelumnya?

Coba ingat kembali.. atau baca ulang karena anda memerlukanya untuk membangun bisnis tanpa modal bank.

Sebagian besar orang membangun bisnis dari dalam.. kebalikannya, saya membangun bisnis dari luar.

Apa maksud membangun bisnis dari dalam? Maksudnya adalah.. sebagian besar orang berfikir.. mau bisnis apa ya..? produknya apa ya? Ngurus ijinnya berapa ya..? kantornya bagaimana ya? Dan lain sebagainya.

Naa..Saya melakukan sebaliknya.. yaitu, mencari marketnya dulu.

Serius.. saya memasarkan dulu produk saya dalam jumlah yang kecil, untuk melakukan tes. Mengapa saya tidak mempersiapkan urusan dalam dahulu?

Karena begini:

Sebagian besar investasi bisnis adalah untuk pengadaan produk dalam jumlah besar, lokasi, perijinan dan legalitas, pajak, operasional kantor/pabrik/gudang, dll..

Kalau hal-hal tersebut diatas yang didahulukan, maka saya harus mengeluarkan uang dalam jumlah besar tanpa tahu produk ini diterima masyarakat atau tidak.

Jadi dengan cara membalik cara berfikir.. maka anda bisa mendahulukan pencarian pasar terlebih dahulu. Saya memilih untuk menemui beberapa orang dan mencobakan produk secara gratis untuk mengetahui manfaatnya.

Saya juga menghabiskan waktu untuk mencari informasi pada mereka bagaiamana "secara detail" produk tersebut diterima atau tidak.. alasanya apa.. dan lain sebagainya.

Saat sudah mulai menemukan cara pemasaran yang efektif, saya menjualnya ke banyak orang dan berinvestasi dibidang marketing (membuat brosur, banner, website.. dll). Memenuhi kebutuhan marketing dahulu.

Kendalanya adalah..

Saya sering kehabisan produk.. karena belum mempersiapkan (berinvestasi) di bagian produksi dan manajemen. Naa.. kalau sudah tahu bahwa market menerima baru saya berinvestasi disana lebih besar lagi.

Produk penghemat bbm saya begitu laris dipasaran sehingga saya harus menambah kapasitas produksi..

Ada beberapa rekan bisnis yang menyarankan saya untuk mengambil pinjaman bank. Dan banyak bank yang menawarkan (mereka melihat saldo dan mutasi rekening aktif saya). Tetapi saya tetap bersikeras terhadap komitmen.. untuk tidak berbisnis dengan uang bank.

Solusinya adalah :

"saya melaunching perusahaan setelah 5 bulan merintis pasar dan mengumpulkan semua agen di berbagai daerah.. kemudian memberikan bonus bagi yang mau stok produk antara 10-

25 juta"

Dalam semenit saya berbicara terkumpul omset 285 Juta rupiah.. yang kemudian perusahaan kami memiliki modal yang cukup untuk menambah kapasitas produksi.

"Tunggu arli, .. apakah anda menerima uang sebelum memproduksi produk?"

Ya.. itu yang saya lakukan.. tetapi saya tetap menjaga kepercayaan. Dari awal saya berpromosi saya menyanggupi untuk mengirim barang dan menjamin maksimal 2 minggu sampai di tempat pembeli. Maka saya masih memiliki waktu untuk produksi masal.

Tidak semua bisnis bisa diperlakukan semacam ini, ada beberapa syarat yang harus anda penuhi antara lain:

1. Selisih margin produk anda harus lebih dari 200% (margin produk saya 800%) kalau anda memutuskan untuk berbisnis yang margin produknya kurang dari syarat diatas.. tentunya anda harus menyediakan banyak uang diawal. Contoh: bisnis kuliner dengan margin 50% (misal : biaya produksi 5000 anda jual 7500). Saat harus menyediakan produk maka anda harus mengeluarkan sejumlah uang terlebih dahulu.
2. Anda harus mengerti kebutuhan pasar terlebih dahulu.. dan memastikan gambaran pemasaranya.
3. Anda harus melakukan tes pasar dan menganalisa dalam jumlah yang cukup. Pastikan data analisa anda akurat.
4. Anda harus menjaga kerpercayaan, kalau tidak, konsumen tidak akan mau bertransaksi untuk kedua kalinya dengan anda.

Tips bagaimana mencari ide bisnis dan melakukan tes pasar yang efektif

Saya sering menemukan banyak sekali peluang. Dan sampai hari ini saya masih menyimpan banyak bisnis plan yang belum sempat saya seriusi..

Percayalah, banyak peluang di sekitar anda, dan itu semua adalah uang. Berikut ini tips mencari peluang dan tes pasar yang telah saya lakukan bertahun-tahun dan menghasilkan Milyaran Rupiah:

1. Lihat lingkungan sekitar anda
   Seringkali kita melewatkan apa yang ada di sekitar kita. Coba sekali-kali berkeliling atau berbicara dengan tetangga dan amati apa yang mereka butuhkan. Seringkali ide bisnis datang dari lingkungan sekitar.. tetangga juga merupakan sarana tes pasar kecil-kecilan yang cukup efektif. Saat saya memberikan produk Cuma-Cuma, mereka memberikan pengalaman mereka secara detail.
2. Ingat kembali masa sekolah/kuliah anda
   Coba ingat kembali bidang kuliah yang anda kuasai, apakah anda masih punya koneksi disana.. ? Siapa tahu ada peluang bisnis yang menguntungkan untuk memenuhi kebutuhan mereka.
3. Googling
   Cara ini yang paling sering saya lakukan. Saya mendapatkan data tentang market penghemat BBM secara akurat dari beberapa artikle, dan google keyword tool. Dan

saya memutuskan untuk memasarkan produk saya dengan cara Network Marketing juga setelah melihat data google tentang pencari dengan kata kunci MLM yang ternyata masih besar, dan bertumbuh dari tahun ke tahun.

4. Hoby
   Banyak sekali orang yang meraup keuntungan dari menekuni hoby. Siapa tahu salah satunya adalah anda
5. Lingkungan pekerjaan
   Ibu saya sendiri adalah pengusaha daur ulang beling dan kaca (sampah). Hal itu tidak terjadi dengan sendirinya.. kebetulan ayah saya 32 tahun bekerja di pabrik gelas sampai kemudian berbekal keahlianya beliau menjadi Engineering Consultant untuk Glass Furnance (tungku pembakaran).
   Tidak jarang ayah saya ke Luar negeri untuk menangani proyek-proyek besar. Berbekal koneksi yang dekat dengan para pengusaha di industri ini, maka ibu saya berusaha memenuhi kebutuhan bahan bakunya.. hal ini sudah dilakukan bertahun-tahun yang lalu dan menjadi bisnis besar. Saat ini Ibu saya mengelola 3 gudang dan menguasai market di seluruh Indonesia.
6. Coba mencari ide di mall
   Mall merupakan sumber ide bisnis yang cukup bagus. Perhatikan baik-baik promosi yang mereka lakukan. Pahami baik-baik mengapa etalase dipajang seperti ini.. seperti itu. Perhatikan apa yang paling sering dibeli orang. Dengan mengamati perilaku pasar saya sering menemukan ide bisnis baru yang cukup menghasilkan di kemudian hari. Ya.. nikmati waktu anda.
7. Perhatikan apa yang dijual di facebook
   Coba masuk ke beberapa group jual beli. Perhatikan apa yang dijual orang-orang, dan perhatikan juga bagaimana konsumen meresponya. Saat anda melihat postingan yang banyak responya, bisa jadi ide tersebut anda sempurnakan dan anda gunakan untuk mencari uang.

Brainstorming untuk menemukan ide tersembunyi anda. Lakukan setiap hari, karena setiap hari pikiran anda pasti berkembang.

Saya sering melakukan brainstorming dengan menggunakan kertas HVS. Saya menulis apapun yang saya miliki. Saya juga menulis apapun goal-goal saya. Dan kemudian mencoba mencari solusi untuk menyambung antara “potensi saya” dengan “goal saya”.

Proses ini tidak bisa sehari jadi. Saya pun sering melakukan brainstorming yang sama selama berhari-hari. Ya.. kadang otak kita bekerja dengan cara yang unik. Belum tentu ide sekarang dengan ide-ide besok itu sama.

Catat rencana anda secara keseluruhan beri target waktu dan disiplinlah!

Buatlah rencana tertulis yang “masuk akal” misalnya:

Hari1-3 : melaksanakan Bab1 dan 2 (fokus)
Hari 4: analisa dengan program pengurangan hutang
Hari 5-7: Brainstorming (hari ke 7 harus final dan menemukan ide bisnis baru)
Hari 8-12: negosiasi bank, negosiasi dengan istri, negosiasi dengan mitra (budi, iwan, wati, dan herman)
Hari 13: evaluasi kerja dari hari 1-12
Hari 14-30: merencanakan ulang dan menyempurnakan hasil evaluasi

Bab 5. Negosiasi

Seperti sedang bertinju, proses negosiasi seringkali membuat banyak orang menyerah, merasa kalah, atau tidak mampu.

Padahal salah satu syarat terpenting dalam pembebasan hutang anda adalah Negosiasi. Betul, anda harus menguasai tehnik ini untuk berhasil.
Apa saja yang harus dinegosiasikan dalam pembebasan hutang? Beberapa hal penting ini memang harus dinegosiasikan sampai anda
mendapatkan posisi yang menguntungkan:

1. Keringanan pinjaman, waktu pembayaran, potongan bunga dll (pihak bank)
2. Sikap sopan debt colector
3. Modal usaha untuk membangkitkan kondisi finansial anda (partner bisnis)
4. Mengunci resiko (market)
5. Dukungan moral (keluarga / pasangan hidup)

Semakin efektif tehnik negosiasi anda, maka akan semakin cepat pula anda menyelesaikan "program pembebasan hutang" anda.

Bagaimana negosiasi tehnik yang efektif?

Menurut saya, negosiasi bukan merupakan tehnik baku, karena menuntuk ke-fleksible an anda untuk bekerja sama dengan lawan.

Boleh percaya boleh tidak, saya sering mendapatkan harga penginapan hotel berbintang dengan harga yang jauh dari penawaran. Contoh di pekanbaru, sebuah hotel berbintang 4 baru dibuka, ketika turun pesawat saya membookingnya lewat reservasi yang disediakan di bandara.

Saya ngobrol-ngobrol ringan dengan petugas konternya, dengan bahasa pembuka "rame nda pak yang booking hari ini".

Terjadilah pembicaraan ringan, bahkan dia bercerita juga suka-dukanya jadi petugas konter. Ya.. kesan pertama begitu menggoda, selajutnya terserah anda..
"pak.. ada kamar yang diskonnya besar? Kalau ada bantuin saya dong.."

Tuing..tuing.. dia pun berfikir sejenak, dan menawarkan pada saya, "ni ada harga normalnya 1,8juta, karena hotel baru, dan masih promo bayar aja 550 pak, saya bookingkan sekarang."

Asli setelah masuk hotel, bule semua.. dan kamarnya besar sekali, dengan fasilitas lux.

Hal yang sama terjadi pada saat saya memesan 11 buffet lunch untuk mitra saya di Pan Pasific Orchad Singapore untuk perayaan ultah perusahaan.

Di penawaran dipatok harga 1100 SGD belum termasuk fee transaction dan pajak. Setelah

saya telepon tidak juga dapat potongan, akhirnya saya putuskan untuk datang langsung bertemu dengan managernya Mr. Zulkifli Abdullah.

Setelah bertemu, saya ngobrol singkat dan sedikit bercanda. Saya manfaatkan kemampuan bahasa inggris yang kurang lancar untuk bercanda gaya tukul arwana (sebetulnya sih paham bahasa inggris, tapi sengaja aja biar agak lucu-lucu ndeso..). Rupanya dia cukup senang dengan perbincangan itu dan dia bilang (dlm bhs inggris) "pekerjaan saya hari ini cukup melelahkan, dan anda membuat saya cukup relax.."

Dari harga 1100SGD/ orang langsung turun harga menjadi 600SGD/ orang masih dikasih bonus FREE kue ulang tahun yang kalau dirupiahkan harganya sekitar 800rb.

Dalam hati "lumayan lah.."

Naa.. dari banyak buku yang saya baca, dan berdasarkan praktek dilapangan.. tehnik terbaik dalam negosiasi adalah **berikan dulu kebutuhannya baru anda meminta**.

Jurus tersebut sulit ditolak saat anda terapkan dimanapun.

Dulu pada saat saya pernah bermasalah dengan Debt Colector, saya juga gunakan jurus ini, sampai si debt colector bersidia meminjamkan uangnya secara pribadi untuk menutup kekurangan angsuran saya.

Begini ceritanya:

Seringkali orang selalu menghindar ketika debt colector menelpon. Jujur ya.. hal ini sangat tidak manusiawi dan hanya akan membuat emosi.

Coba bayangkan kalau seseorang berhutang pada anda dan melakukan hal yang sama.. sms ga dibales, telpon di matiin.

Saya memperlakukan semua orang dengan cara yang sama yaitu "menghargai" bahkan ketika saya tahu saya belum punya uang 2-3 hari sebelum jatuh tempo, saya menelpon si debt colector dan menceritakan kondisi saya, kemungkinan saya mundur bayar beberapa hari.

Setelah 1 minggu melewati jatuh tempo debt colector datang ke rumah saya, saya pun mempersilahkan dengan sangat baik, kebetulan ada bakso lewat, saya ajak makan sekalian.. sambil ngobrol.

Saya tidak bersikap takut.. tetapi menghargainya sebagai orang yang bertugas dan berusaha mengerti profesinya.

Waktu itu salah satu angsuran saya sekitar 3juta karena bisnis baru drop, maka saya harus bekerja ekstra untuk mengejarnya. Tapi karena belum rejeki, ya terpaksa ditunda. Saya hanya punya uang satu juta saat itu.

"gimana ya mas.. hari ini saya cuman bisa kasih 700rb, sisanya masih nunggu beberapa hari lagi.. mungkin 2 minggu lagi"

Karena percaya, dan memang saya sebelumnya tidak pernah nunggak, dia bilang "ga apa2 pak.. yang penting ada dulu, tapi 2 minggu lagi di bayar ya pak.. saya bisa talangin dulu

kebetulan kemarin habis terima bonus.”

Wah baik sekali kata saya dalam hati.. saya pun mendapatkan nota angsuran bulan itu.. lega..

Tapi ingat.. ini adalah kepercayaan maka saya bekerja keras dan membayar sisanya seminggu kemudian.

Kisah lain dalam negosiasi - menyelamatkan sertifikat rumah yang hendak di lelang bank mandiri

Suatu hari bu Wahyu (nama samaran, karena subyek tidak ingin dipublikasikan) pulang ke jawa timur ke rumah ibunya. Hari itu tanpa diduga beliau kedatangan tamu rombongan menggunakan mobil avanza hitam, beberapa berbadan besar.

Tamu tersebut ternyata beberapa debt kolektor bank Mandiri Surabaya, dan beberapa karyawan yang sedang bertugas untuk menyita rumah ibunya. Kejadiannya begini.. rumah tersebut bersertifikat dengan nama 8 orang saudara bu Wahyu. Tepatnya dua tahun lalu, kakak bu Wahyu di Surabaya meminjamnya untuk modal usaha baru yang akan dikelola anaknya. Karena kasian dan berniat menolong, maka bu Wahyu tanpa curiga memintakan ijin dan tanda tangan kepada semua saudaranya.

Memang bu Wahyu memiliki bisnis yang cukup mapan sehingga semua saudaranya percaya, tapi sebenarnya tidak satu rupiahpun bu Wahyu menggunakan uang tersebut. Setelah dua tahun, ternyata hutang tersebut belum pernah diangsur sama sekali dan bunganya plus dendanya menjadikanya melipat hampir dua kali lipat dari pinjamanya.

Memang rumah tersebut berlokasi di pinggir jalan, tanah belakangnya pun cukup luas, dan bernilai lebih dari 2 Milyar. Sedangkan pinjamanya hanya 100juta yang bengkak hampir 200juta rupiah.

Pihak bank sudah menghubungi kakak bu Wahyu dan anaknya, yang berhutang, tetapi mereka menghindar. Hp sudah diganti, alamat pun sudah pindah, bahkan si anak yang gagal berbisnis pun menghilang ke Jakarta.

Hmm.. ruwet..!

Bu wahyu menghadapi para kolektor dengan sabar, dan ramah. Keesokanya bu Wahyu menelpon saya untuk berkonsultasi bagaimana baiknya. Saya sarankan untuk negoisiasi dengan itikad baik untuk menyelesaikan, dan minta keringanan seringan mungkin yang bisa diberikan oleh bank.

Maka pihak bank mematok angka 135juta yang harus dilunasi, dengan cara 35juta diberikan dimuka, sedangkan 100juta di cicil dengan negosiasi lanjut.

Ya.. Maka bu Wahyu mengumpulkan dana dari saudaranya dan terkumpul 35 juta, kemudian beliau datang sendiri ke Mandiri Surabaya, untuk menyelesaikanya.. pihak bank memberi waktu 6 bulan untuk melunasinya.

6 bulan telah berlalu..

Saudara bu Wahyu masih belum jelas kabarnya, maka pihak bank menelpon kembali untuk menanyakan bagaimana kejelasanya uang 100juta tersebut.

Intinya, ketika dinegosiasikan dengan itikad baik, pihak bank justru memberikan banyak kelonggaran. Dan kemudian memberikan saran-saran dan solusi-solusi alternatifnya.

Hari ini kisah itu dalam proses penyelesaian dan semakin membaik, kabar terakhir kakaknya sudah mulai pulih kondisi keuangannya dan bersedia menyelesaikanya dengan cara mengangsur dan sudah beritikad baik untuk menghubungi pihak bank serta bernegosiasi sendiri (tadinya dicari saja susah).

Pelajaran dari kisah ini adalah, kuasai negosiasi, karena permasalahan kredit macet pun sebenarnya bukan sesuatu yang diinginkan baik pihak bank maupun peng-kredit. Tunjukan itikad baik untuk menyelesaikan, tunjukan juga rencana penyelesaianya.. maka pihak bank akan dengan senang hati memberi kelonggaran bahkan solusi-solusi aleternatif untuk anda.

Kenali mengapa orang gagal dalam negosiasi dan hindarilah

1. Mau menang sendiri
   Perhatikanlah lawan anda. Mungkin saran terbaik saya, belajarlah memahami wanita. Ya.. anggap lawan bicara anda adalah wanita yang tidak mau mengungkapkan isi hatinya dan berharap anda mengerti. Kenali dulu apa kebutuhan lawan bicara, dengan berbicara ringan sambil mengingat, apa yang sebenarnya dicari orang ini.
2. Mendahulukan permintaan sebelum memberi
   Jangan jadi orang menyebalkan, yang selalu meminta dan meminta, dahulukan kepentingan lawan bicara baru anda mengungkapkan kepentingan anda, kemudian tawar menawar sampai ketemu kesepakatan.
3. Bersikap sombong
   Siapapun anda, apapun jabatan anda, berapapun harta yang anda miliki, perlu anda ingat baik-baik, bahwa tidak satupun orang menyukai sikap sombong. Jadi jangan terlalu membicarakan tentang diri anda. Perhatikan orang yang anda ajak bicara, hargai pendapatnya, pujilah dengan tulus.
4. Bersikap terlalu berharap (mengemis)
   Sikap terlalu berharap juga tidak baik, karena akan membuat posisi negosiasi anda lemah. Anda tidak boleh sombong tetapi juga tidak boleh bersikap mengemis. Bersikaplah wajar, cerdas, jujur, dan bertujuan menguntungkan kedua belah pihak.
5. Kaku / tidak fleksible
   Ingat bahwa seringkali hasil negosiasi memang tidak seperti yang kita harapkan. Bersikaplah fleksible, katakan dalam hati “tidak deal ya tidak masalah” sehingga anda bisa bersikap ramah dan fleksible.

Negosiasi bukan semata-mata sebuah tehnik, tetapi merupakan seni. Maka latihlah negosiasi di kehidupan sehari-hari.
Ya.. menjadi kebiasaan. Coba negosiasikan harga atau kelonggaran waktu pembayaran untuk beberapa seperti, diskon rumah makan, bioskop dll, diskon servis kendaraan, bonus atau hadiah di bank, atau apapun yang anda temui dalam kehidupan sehari-hari.

Mulailah dari hal kecil, dan jadikan kebiasaan positif.

Bab 6. Gila

Setelah menempuh perjalanan lebih dari 300km menggunakan sepeda motor untuk menghadiri sebuah pelatihan, seorang peserta berkomentar terhadap tindakan saya sambil menggelengkan kepala.. “anda memang gila pak..”

Dengan senyum saya menjawab “ya.. saya tahu, memang saya sudah capek jadi orang waras yang punya banyak angsuran.. yang selalu ketakutan setiap melihat kalender. Istri saya pun sudah bosan dengan pertanyaan rutin saya.. sekarang tanggal berapa ya..?”

Saya tanya kembali orang tersebut “anda masih mau jadi orang waras pak..?” Dia menggeleng “nda lah pak.. saya mendingan gila juga..”
Hati hati setelah membaca tulisan saya, karena banyak orang yang mulai gila. Mengapa demikian? Gila berarti melakukan sesuatu yang tidak wajar.
Seperti : berhenti nonton TV, kerja sampai pagi, mencatat agenda, datang tepat waktu.. dll

Kebanyakan orang tidak melakukan hal tersebut, tapi kalau anda melakukan sesuatu yang positif yang tidak dilakukan orang lain.. wajar kalau kehidupan anda jauh lebih baik dari mereka.

Kegilaan adalah harga yang harus dibayar mahal

Bebas hutang bukan kegiatan sekali jadi langsung berhasil. Saya memahaminya seratus persen, dan mengerti bahwa ada perjuangan dibalik itu. Saat benar-benar bebas dari segala macam bentuk angsuran.. anda pun akan di cap menjadi orang gila.

Ya.. Saat saya membayar properti dengan uang cash, membawanya di dalam tas plastik hitam, si pemilik properti mengatakan saya gila.

Saat saya membawa uang cash, dan membeli mobil, si pemilik juga bergeleng-geleng kepalanya dan menganggap saya gila.

Banyak hal menarik yang saya alami dan orang awam menganggapnya sebagai sebuah ke-Gila-an. Pertanyaan penutup e-book ini adalah:
“Masihkah anda tertarik untuk menjadi orang waras..?”

Salam Lunas

Arli Kurnia

BISNIS TANPA MODAL
“BANK”

Berbisnis tanpa Modal "Bank"

Judul diatas memang menarik, tapi jujur .. banyak orang yang tidak percaya dengan apa yang saya alami. Tapi begitu anda mulai menguasai tehnik ini, saya jamin anda akan kecanduan buka usaha..

Kalau bisnis besar, hutang menumpuk, itu biasa.. Bisnis besar tanpa hutang, tidurpun nyenyak..

Tanpa modal bank bukan berarti mengurangi modal, tetapi mengatur sumber modalnya.

Jangan pernah beranggapan membuka bisnis "Tanpa Modal" karena kalau anda terjebak dengan kata tanpa modal, anda akan hidup dalam dunia khayalan. Tanpa modal bank, bukan berarti anda mengurangi modalnya.

Misal, anda mau buka kafe.. tapi tidak mau beli gelas, tidak mau menyediakan stok kopi.. dll. Ya itu sama saja konyol.

Naa.. terus bagaimana caranya?

Sebenarnya yang saya berika n pada anda adalah tehnik mengatur sumber modal. Berdasarkan kepercayaan.

Saya pernah membuka toko komputer hanya bermodal uang 40 ribu (patungan separo-separo) berdua. Bersama teman kuliah, saya bertekad bulat dengan semangat empat lima, tapi ga punya modal.

Terus bagaimana sewa tokonya, bayar pegawainya, ijin legalitasnya, peralatan kantornya dll. Waduh, kalau diturutin semua diawal, butuh puluhan juta rupiah.

Dengan 40ribu mana mungkin?

Yang saya lakukan cukup sederhana, dan hanya perlu keberanian. Di Ebook 30Hari Bebas Hutang, Langkah terakhir adalah GILA. Ya.. itu yang saya terapkan.

Mulailah dari Market.. bukan dari Produksi, Stok, Manajemen dll

Kuncinya adalah, saya memulai dari market. Mengapa saya tertarik untuk berbisnis komputer pada saat itu? Karena saya seringkali bolak-balik ke toko komputer untuk update seoftware, servis, upgrade komputer, dan sering juga mengantar beberapa teman (waktu itu tahun 2000 sekitar 14 tahun yang lalu pada saat saya masih semester II).

Masih jarang orang yang paham tentang komputer dimasa itu, jadi komputer masih terbilang barang yang mahal.

Saking banyaknya teman yang membeli komputer dan saya antar ke beberapa tempat, lama- lama mereka sering bergantung pada saya. Tidak jarang saya menservis kecil-kecilan komputer teman-teman dengan masalah-masalah ringan.

Suatu ketika, saya punya ide untuk mengumpulkan brosur-brosur dari toko-toko besar yang menyediakan komputer rakitan.

Tidak satupun toko yang harganya sama, saya heran..

Masing-masing toko punya keunggulan harga di salah satu hardwarenya. Misal toko A hardisknya murah, toko B printernya murah, toko C lebih murah monitornya.

Ahaa,, terbersit ide menguntungkan, bagaimana kalau saya mengambil bagian yang murah saja dan saya rakit. Maka saya bisa menjual komputer dengan harga yang sangat murah di kota saya.

Saya juga tidak membayar sewa ruko dan menggaji karyawan, jadi bisa

potong harga lebih banyak lagi, untuk memancing pasar.

Saya ketik brosur kemudian saya fotocopy habis 20.000 pada saat itu. Dan saya bikin stempel nama toko dan membeli kwitansi 2 buku.

Jadi deh toko komputer saya, Fix Computer namanya.

Saya sekarang punya 800 lembar brosur dan saya sebar di seluruh pelosok kota Salatiga, mulai dari kantor, konter HP, wartel (dulu HP belum banyak, jadi orang masih sering ke wartel), Warnet, kampus dan pokoknya semua tempat termasuk bengkel dan rumah makan.

Satu unit saya bisa ambil untung bersih 400ribu rupiah. Uang yang cukup besar di tahun 2000 karena saya ingat waktu masuk kuliah uang gedungnya saja 2,3 juta.

Dua hari setelah menyebar brosur, saya mendapatkan pesanan 2 unit, keuntungan 800rb. Saya cetak brosur lebih banyak lagi, dan teman-teman kuliah mulai memesan komputer dari saya, termasuk kampus tempat saya kuliah, dan beberapa kantor di Salatiga.

Empat bulan kemudian, saya membuka toko dengan menyewa tempat di semarang. Bisnis ini sempat membuat kuliah saya tertunda. Walaupun akhirnya saya tutup, karena harus fokus menyelesaikan skripsi, saya tidak menyesal.. karena dulu modalnya hanya 40rb.

Bisnis tersebut cukup membawa pengalaman, relasi, skill, dan pelajaran bisnis yang tidak pernah saya dapatkan di sekolah.

Kunci resiko dengan turun ke market

Seringkali orang kebablasan bisnis (saya menyebutnya demikian) karena spekulasi yang terlalu berlebihan. Ada saatnya sebuah bisnis melejit. Tapi ingat omset yang sedang meningkat bukan patokan bahwa bisnis akan terus membaik.

Bisa jadi sebaliknya.. kadang saat omset besar-besarnya sang pebisnis malah lupa saving dengan baik.
Kunci resiko dengan turun ke market. Jangan jadi bos dulu pada saat anda merintis bisnis. Apa maksudnya bos?

Disaat awal bisnis dirintis, kadang kita sampai tidak punya waktu. Yaa.. memang seperti itu. Kalau banyak hal yang di delegasikan.. anda tidak akan

tahu kondisi yang sebenarnya.

Coba kali ini kita bicara tentang market dulu. Berpa banyak tipe bisnisman yang seperti bos. Apa-apa perintah.. parahnya ketika berfikir bahwa dia adalah pemilik usaha, yang menjual harusnya sales bukan saya..

Itu keliru besar.

Prinsip saya.. kalau saya tidak bisa menjual produk saya.. bagaimana mungkin orang lain belajar, tentang bagaimana menjual produk dari saya.

Akan lebih mudah kalau saya bisa membuktikan.. baru suatu saat nanti tinggal ajarkan orang lain untuk menggantikan tugas saya. Tentu kita sudah punya bahan materi yang harus diajarkan, berdasarkan pengalaman. Buakan berdasarkan analisa semata.

Saat anda berbisnis dan memulainya dari market, maka diawal anda akan tahu bahwa bisnis tersebut bisa besar atau tidak di tangan anda.

Saya merintis bisnis penghemat BBM yang sampai saat saya menulis ebook ini memiliki jumlah agen yang terbilang besar (27Ribu Agen). Salah satu caranya adalah.. saya yang belajar menjual di awal sampai ketemu cara yang efektif. Saya paham sekali bagaimana cara berpromosi, menggunakan kata-kata, gambar, bahkan apa yang harus dilakukan apabila ada kendala-kendala di lapangan.

Dengan bekal tersebut maka dengan mudah saya memberikan bahan penjualan yang betul-betul didapat dari praktek.

Permainan putar uang

Bisnis bagi saya adalah permainan memutar uang. Di GLF (salah satu pelatihan favorit) saya memberikan permainan menarik yaitu sebuah simulasi bisnis. Sebenarnya bisnis itu sederhana. Bagaimana supaya uang kita bertambah, dari membeli barang murah dan menjualnya dengan harga

diatasnya sehingga menghasilkan keuntungan.

Acara tersebut memberikan pengalaman secara langsung bagaimana memutar uang dengan kondisi yang mirip dengan kondisi bisnis sesungguhnya.. meskipun uangnya uang mainan.

Saya modali para peserta masing-masing 1 juta rupiah (uang mainan) dan dalam waktu tertentu mereka akan membeli barang yang disediakan, kemudian menjualnya, dan membeli sesuatu lagi dan menjualnya lagi, sampai mendapatkan keuntungan yang besar.

Dalam permainan tersebut ada manajemen resiko yang diciptakan, dan juga ada kondisi-kondisi sulit yang harus dipecahkan.

Masing-masing peserta bebas boleh bekerja dengan tim atau bekerja sendiri. Yang penting dalam waktu 3 jam uang 1 juta harus jadi 1 Milyar. Semakin cerdas dan semakin cepat para peserta bertindak maka goal 1 M bisa tercapai.

Dari 30 peserta, beberapa diantaranya berhasil mendapatkan uang diatas 1 M (ada yang sampai 4M). dan sebagian juga Cuma berhasil meningkatkan diangka puluhan juta saja..

Itu sudah bagus, tapi tidak satupun yang bangkrut..

Mengapa? Karena sebenarnya setiap orang mampu berbisnis kalau mereka berada di lingkungan yang tepat.

Bermain tempo dengan cerdas

Betapa kagetnya saya setelah mengetahui bahwa perusahaan-perusahaan besar bahkan tidak mengeluarkan uang untuk modal usahanya.

Sebuat perusahaan produksi piring dan gelas dengan market expor, menerima pesanan dari luar negeri. Dan menurut perjanjian dengan pembeli, (memanfaatkan LC - Letter of Credit) uang dibayar maksimal 2 minggu setelah barang naik kapal.

Ternyata perusahaan tersebut membayar bahan baku pembuatanya dengan sistem tempo sampai 2 bulan.. dan banyak sekali suplier yang mau di tempo.

Hal tersebut dilakukan untuk meminimalkan pencairan uang bank dengan bunga.. karena bunga akan mengurangi keuntungan dalam jumlah yang besar tentunya..

Coba amati semua aspek pembelian di dalam bisnis anda.. ada tidak yang bisa ditempo, dan pertimbangkan cara ini.

Kalau anda bisa bermain tempo dengan cerdas, itu artinya memperlambat pengeluaran dan mempercepat pemasukan.. maka terjadi cashflow yang bagus di usaha anda.

Bagaiman cara mempercepat cash masuk? Beberapa bisnis menerapkan cara ini:

- Lembaga pendidikan memberikan diskon khusus untuk pembayaran 1 tahun
- Penerbangan memberikan harga lebih murah untuk pemesanan tiket PP
- Hotel memberikan diskon untuk pemesanan diawal menggunakan internet
- Tempat fitnes di beberapa hotel membuka membership dan memberikan penawaran menarik

Tunggu uang masuk sebelum mengeluarkan uang

Kunci berikutnya dalam bermain uang cash dalam bisnis adalah "jangan mengeluarkan uang sebelum memasukan uang." Sebenarnya prinsip ini sederhana. Tetapi banyak pengusaha yang terlena, mengeluarkan uang terlalu banyak, sebelum mendapatkan keuntungan pasti.

Saya adalah pengusaha yang extreem, seringkali saya menahan, tidak mengeluarkan biaya untuk pengembangan usaha seperti perluasan lahan, stok barang, membeli teknologi, upgrade mobil, dll sebelum betul-betul menerima keuntungan dan menghitungnya.

Seperti pelit dan terkesan tidak mau rugi..

Kalau pelit nda lah… tapi kalau tidak mau rugi, itu betul sekali. Menurut

saya ngapain bisnis kalau sudah tau mau rugi.. sudah sewajarnya bisnis itu cari keuntungan. Dan mencari keuntungan adalah HALAL.

Ada baiknya kalau kita menahan mengeluarkan uang, meskipun pengeluaran tersebut tujuanya untuk kebaikan bisnis jangka panjang.

Mengapa demikian?

Jawabanya adalah: kendalikan cash flow anda seaman mungkin. Contoh sederhana:
Anda sedang memulai bisnis dan membutuhkan brosur. Berikut ini pilihan jenis dan harganya:

- Mencetak di Percetakan, 140rb / rim minimal 10 rim (total membutuhkan 1,4juta).
- Mencetak di digital printing 750 rupiah per lembar jumlah bebas.

Sebagian besar pengusaha memilih langsung cetak banyak untuk mengejar harga murah. Saya beda.. saya mencetak dulu 50 lembar di digital printing untuk tes pasar. Kalau responya bagus baru saya cetak di percetakan..

Respon bagus bagaimana?

Kalau dengan modal 50 lembar brosur saya tidak bisa menjual produk saya.. pasti saya sudah berganti produk atau berganti bisnis. Mengapa? Karena kalau 50 brosur saja tidak sanggup menjual.. yang salah produk tau mungkin bisnisnya..

Pasti ada yang salah, entah pasar kurang merespon, atau harganya terlalu mahal, atau saya yang tidak cocok berbisnis di bidang itu.

Intinya saya hanya akan mencetak brosur berikutnya dari keuntungan penjualan.

Banyak orang yang bilang itu ribet.. atau lama.. ga sabar lah..

Ya kalau mau nantinya enak, ribet nda masalah lah..saya sabar kok.

Toh sebuah produk yang direspon pasar, tidak sampai membuang 50 brosur pasti sudah laku keras barngnya..

Jadi kesimpulanya saya tidak mau membuang energi terlalu besar sebelum

mengetahui secara langsung bahwa bisnis yang sedang saya jalani.. menghasilkan uang nyata, bukan hanya rencana target yang belum terbukti akan tercapai dengan mudah atau berat.

Semakin sedikit modal yang saya keluarkan diawal berarti semakin banyak saya bisa mencoba menjual produk atau bisnis.

Saya percaya hukum statistik.. kalau lempar dadu 100 kali pasti ada angka 6 yang muncul beberapa kali. Jadi kalau kita gagal di sebuah bisnis, ya coba lagi.

Masalahnya kalau terlalu optimis diawal dan terlanjur mencairkan uang bank dalam jumlah besar.. waah.. itu namanya "Mbonjrot"

Bayar yang penting dulu, dahulukan SDM yang vital

Saya lebih mementingkan membayar dulu bagian yang penting dan tidak menunda, misalnya menggaji karyawan. Perlu diingat apabila kita memiliki karyawan, ada pepatah bijak mengatakan "bayarlah sebelum keringatnya mengering" hal ini memberikan efek yang sangat baik untuk bisnis anda.

Kalau orang-orang penting anda dibayar diawal, dan merasa senang, mereka secara otomatis akan ikut membesarkan bisnis anda. Bukan masalah besar kecilnya.. tapi perhatian anda terhadap orang-orang kunci yang anda pegang.

Saya juga sering mengalami kondisi harus memilih. Pada suatu ketika harus membayar sisa uang kontrak yang saya janjikan bulan itu, disatu sisi harus membayar pengeluaran alat promosi dan jumlah uang cash hanya mencukupi salah satunya saja..

Maka saya melakukan tehnik menunda beberapa hari..

Tapi bukan memberikan janji, melainkan memberikan sejumlah uang, misalnya uang sewa yang harus dibayar 3 juta, saya berikan 1,5juta sambil bawa oleh-oleh.. hehehe..

Sebelum jatuh temponya saya yang telpon (jangan sampai anda ditagih.. dahuluilah menelpon) dan berkata "Pak.. besok saya mau bayar, kita bisa ketemu dimana?" itikad baik ini pasti ditanggapi secara baik, dan orang pasti lunak dengan tehnik ini.

Sedangkan sisanya saya undur beberapa hari.. (tentunya beberapa hari kemudian saya benar- benar membayarnya.. jangan sampai menjanjikan sesuatu yang tidak bisa anda penuhi).

Saya sering melakukanya sendiri.. memang banyak yang tidak sependapat, tetapi saya menikmati keuntunganya.

Pengeluaran diawal merintis bisnis yang terbesar adalah:

Sewa tempat: Uang yang dikeluarkan untuk menyewa tempat sangat besar. Apalagi kalau anda menginginkan lokasi strategis dengan harga murah. Anda harus mengeluarkan uang sewa 2-3 tahun dimuka. Untuk sebuah bisnis yang baru anda mulai, sebaiknya jangan terlalu memikirkan lokasi strategis, atau bangunan yang bagus.

Saya memulai banyak bisnis, dan ternyata memang tidak semua akan cocok dijalankan. Kalau seandainya dulu saya nekad menyewa bangunan dengan harga yang mahal dan harus mengeluarkan uang sewa 2-3tahun dibayar dimuka. Pasti kehabisan modal duluan. Naa solusinya bagaimana?

Rahasianya: sebetulnya tidak semua bisnis harus ditampilkan di lokasi strategis dan ditempatkan di bangunan yang bagus. Seandainya bisnis tersebut memang harus di lokasi strategis supaya bisa jalan, saya tidak akan menjalankan bisnis tersebut, di awal merintis dengan modal minimal.

Banyak ide bisnis yang bisa dijalankan dirumah menjadi satu dengan tempat tinggal, seperti awal saya merintis bisnis toko komputer. Yang penting bagi saya adalah saya mencari pelanggan, mulai dari umum, kampus, sampai kantor-kantor.

Produksi

Kalau harus memproduksi, saya memilih melemparkan ke orang yang bisa memproduksi dalam jumlah kecil dulu. Jadi tidak spekulasi memproduksi masal sehingga biaya besar harus dikeluarkan dimuka.

Stok Barang

Pada saat merintis bisnis jarang sekali saya memiliki banyak stok. Biasanya yang saya lakukan adalah:

Menganalisa dengan akurat berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk

pengadaan produk sejak terjadi pembelian. Saya meminta konsumen untuk membayar dimuka (inden) dan berkata diawal bahwa saya memerlukan waktu sekian hari untuk bisa mengirimnya.

Dengan cara ini saya tidak meminjam uang bank, tetapi konsumen lah yang memodali saya.. ya.. strategi ini sama dengan mengunci resiko.

Prinsip kerjanya mirip dengan bisnis katering pernikahan. Konsumen memesan dan memberikan tanda jadi. Tapi saya jauh lebih extreem, saya meminta uang full dimuka, dan memberikan kepastian, kalau tidak bisa menyediakan produk pun saya siap didenda.. karena sudah diberi kepercayaan maka saya gunakan sebaik mungkin.

Cara ini sangat menguntungkan. Tetapi sekali anda mengingkari janji, atau meleset.. memberikan sesuatu tidak sesuai yang anda katakan, maka anda akan ditinggalkan pelanggan anda, dan kesulitan berbisnis kembali.

Saya jaga kepercayaan sebaik mungkin, bahkan tidak jarang saya membayar denda pada saat saya tidak bisa memenuhi tanggung jawab saya tepat pada waktunya.

Alat Promosi

Seperti yang telah saya ungkapkan di bab sebelumnya, bahwa saya memilih untuk mencetak dengan jumlah sedikit, meskipun harga satuannya cenderung lebih mahal daripada mencetak banyak sekaligus. Setelah mendapatkan hasil baru saya mencetak banya (dari hasil keuntungan penjualan yang saya putar).

Perlengkapan

Saya membuka kafe dengan peralatan yang saya bawa dari rumah, seperti piring, gelas, kompor, dan lain-lain. Ya.. saya coba menghemat pengeluaran.

Suatu hari ada tulisan “dikontrakan” disebuah foodcourt (pujasera) di Salatiga. Saya telpon dan pemilik kios ukuran 3x2,5m tersebut menyebutkan harga 6.5 juta setahun.

Waktu itu saya bilang “baik pak, tempatnya bagus, saya juga tidak menawar harga dan tertarik, tapi bisa tidak pak kalau saya nego pembayaranya jadi 3 x, kalau bisa hari ini saya transfer tanda jadinya.”

Ya.. saya memujinya, dan tidak menawar harganya, tetapi hari itu memang sebetulnya saya tidak punya modal.

Saya mengajukan penawaran cara membayar demikian:

- Hari ini 500rb
- Bulan depan saya mulai masuk
- Bulan berikutnya 3juta
- Bulan berikutnya 3juta

Ya.. si pemilik menyetujuinya, maka saya punya persiapan 1 bulan untuk mempersiapkan semuanya. Dalam waktu sebulan saya mencari cara untuk memenuhi perlengkapanya.. beberapa saya beli bekas, hanya 1 alat yang saya beli baru yaitu (lemari es) seharga 1,6 juta itupun di bulan ke dua setelah saya mendapatkan banyak konsumen.

Saya memulai dengan modal minim dan memilih jenis menu yang bisa distok dalam bentuk instan (siap saji) sehingga tidak resiko basi.

2 minggu awal saya membuat banyak brosur (fotocopy) dan menulisnya "minum kopi GRATIS di Kopi Contong"

Ya.. promosi modal kopi gratis, dalam 2 minggu saya mendapatkan tamu buanyak sekali, dan memang betul-betul saya gratiskan.

Ternyata mereka tidak minum kopi saja, ada banyak sekali minuman dan makanan yang terjual, sehingga akhirnya saya bisa membayar uang kontrakan dari keuntungan di bulan pertama saya buka.

Itu namanya mengunci resiko.

Buka perusahaan modal minim hasil maksimal (low profile high profit)

Membuka perusahaan berarti berurusan dangan uang ratusan juta rupiah (minimal). Itu pandangan orang awam. Saya membuat perusahaan hanya dengan modal 900rb dan pak Andre mitra saya juga sama .. jadi modal awal hanya 1,8juta rupiah.

Trus bagaimana sewa kantor, peralatan, mesin produksi, stok barang dan ijin usahanya.. Nanti dulu..
Saat memutuskan membuat perusahaan maka hal yang saya persiapkan

pertama adalah market. Saya dan pak Andre memlikiki relasi yang cukup kuat karena sudah bertahun-tahun bergelut dengan bisnis network marketing.

Sebelum memulai semuanya.. salaman dulu tanda deal, kemudian menelpon beberapa orang dan coba menceritakan konsepnya.

Dari hasil mempersiapkan market melalui telepon, maka kami mempersiapkan website, produk (waktu itu hanya 1 jerigen penghemat bbm), rencana perjalanan.

Selama beberapa hari kami sudah memilih orang-orang yang kami telepon dan merespon dengan antusias. Ada beberapa yang ragu.. mereka tidak saya hiraukan dulu.

Setelah website jadi, kami melakukan beberapa presentasi di luar kota dan setiap kota yang kami kunjungi membuka stokis (waktu itu 15 juta pembelian produk dengan diskon 7,5 persen).

Saya sudah berpengalaman di bidang jaringan, dan mempersiapkan market bagi saya bukan hal yang sulit. Hanya perlu beberapa tahapan, maka terjadilah sekumpulan orang yang mencari produk.

Naa.. saat itulah saat yang terbaik untuk mmencari stokisnya. Biasanya mereka tidak keberatan untuk menyediakan stok produk pada saat ada permintaan.

Jadi jangan dibalik ya.. berusaha mencari stokis tanpa mempersiapkan marketnya.. anda harus siapkan dulu marketnya baru mencari orang yang punya modal untuk stok barang.

Semua transaksi dilakukan cash and carry..

Dari proses tersebut maka kami bisa memenuhi kebutuhan lain seperti penyediaan stok, kantor, manajemen, sistem, dan lain-lain.

Kalau orang lain mempersiapkan dlu baru menerima uang..

Saya mempersiapkan perusahaan sambil menerima uang. Sebetulnya Cuma itu kuncinya..

Cerita tentang si pemilik kontrakan yang meraup untung lebih

dari 100juta kurang dari 4 bulan, sayang sekali dia malah kabur karena punya masalah ruwet sebelumnya..

Begini ceritanya. Mengapa Pak Lurah pemilik kios tempat saya menyewa untuk kafe menyewakan pada saya dan boleh ditempo..

Ternyata tempat tersebut ada sejarahnya..

Lokasi foodcourt sebenarnya adalah sebuah rumah dengan pekarangan yang tidak terawat di belakangnya seluas 2000m2. Dan pak Lurah (panggilan akrabnya) adalah seorang kontraktor yang pernah dipakai jasanya untuk memasang paving.

Seorang pria Tulungangung sebut saja namanya Eki (nama samaran) yang menyewa rumah tersebut, menemui ibu si pemilik lahan dan mengatakan ingin menyewa selama 2 tahun. Maka Eki mendapatkan potongan harga menjadi 15juta pertahunnya.

Eki membayarnya setahun dahulu dan berjanji membayar sisanya 6 bulan kemudian.. si Ibu pemilik lahan menyetujuinya.

Eki membersihkan semua pekarngan, mengecat rumah, dan membangun kios di belakang pekarangan sebanyak 10 unit kios kecil, dan 1 unit kios yang berukuran agak besar di posisi paling depan dengan bangunan semi permanen (kayu, bambu dan sedikit cor semen pada bagian lantai dan dapur masing-masing kios).

Rumah Induk dia sewakan kembali dan ada pengusaha distro yang menyewanya 20juta setahun x 2 tahun.

Kios besar di depan juga tersewa dengan harga 12 juta setahun x 2 tahun.

Pak Lurah membangun pavingnya, dan belum selesai di bangun Eki sudah kabur dengan membawa semua uang sewa kios ditambah 7 kios kecil 7,5juta x2 tahun.

Maka Pak Lurah dengan paksa mengambil hak sewa 2 kios yang salah satunya saya sewa. Anda bayangkan seandainya Eki tidak kabur, dia sudah punya bisnis bagus. Perhitunganya adalah:
Uang sewa 15juta x 2 tahun = 30juta Hasil sewa 2 tahun dibayar dimuka:
Rumah induk : 40 juta
Kios besar: 24 Juta
7 Kios kecil : 105 juta

Total: 169.000.000

Misalnya untuk membayar bangunan semi permanen dan paving memerlukan biaya 80.000.000 Sebenarnya Eki masih menerima keuntungan bersih 80.000.000 dan memiliki 3 kios kecil lagi yang belum tersewa senilai 45juta untuk 2 tahun.

Tapi sayangnya Eki Kabur karena sebelum membangun foodcourt dia sudah memiliki hutang yang berlipat dan dikejar-kejar orang..

Ide bagus sebenarnya, tapi tergantung orangnya, kalau ruwet ya sama aja boong.. tapi kalau anda yang menjalankan, mungkin akhirnya menjadi sangat bagus.. happy ending ni ceritanya..

Baca Ebook 30Hari Bebas Hutang, untuk melatih anda mengatur keuangan dengan baik. Ikuti instruksinya sehingga anda bisa keluar dari masalahfinansial. Kalau anda ingin membangun usaha baru, pastikan anda mengambil pelajaran dari cerita-cerita diatas.

Semoga Ebook ini bermanfaat dan membawa perubahan di dalam kehidupan anda sekeluarga. Salam Lunas

Arli Kurnia